

#processodivendita

5 metodi infallibili per superare le obiezioni del tuo cliente

www.dscom.it

#processodivendita

Cos'è una obiezione?

A volta l'obiezione di un cliente potrebbe essere la causa diretta della perdita di una vendita.

Ma dovete sapere che le obiezioni fanno parte del processo di vendita ed anzi possono essere utilizzate a proprio vantaggio.

In che modo?



www.dscom.it

#processodivendita

Per prima cosa devi capire cos'è un obiezione per te e cos'è per il tuo cliente:

Per te un'obiezione può sembrare:

- una critica
- un evento che cambia il clima dell'incontro

Per il tuo cliente un'obiezione è:

- un segno di interesse
- la ricerca di un motivo per cui acquistare il tuo prodotto
- la ricerca della risposta ad un suo problema o esigenza

#processodivendita

Ascolta senza interrompere

Mentre il cliente parla, ascolta senza interrompere.
In questo modo il tuo cliente percepisce la tua
attenzione e questo genera fiducia.

Fermati qualche secondo

Quando il cliente ha finito di parlare, fermati e non
rispondere subito.

Questo ti permette di **riflettere** e
contemporaneamente fa vedere al cliente che
stai riflettendo su una sua **esigenza**

www.dscom.it

#processodivendita

Accogli l'obiezione

Accogliere l'obiezione non significa dare ragione al cliente, bensì significa dimostrare al cliente la tua **voglia di dialogare** e di cercare di **capirlo** a fondo.

Fai domande aperte

A questo punto devi cercare di capire cosa realmente **blocca** il cliente dall'acquistare il tuo prodotto.

Le domande che devi porgli devono essere **domande aperte** e cioè che permettano al cliente di parlare e di spiegarsi.

www.dscom.it

#processodivendita

Rispondi in modo efficace alle obiezioni

A questo punto dovrai utilizzare la **corretta risposta**.

Nel rispondere ti consiglio di seguire lo schema:

- **Comprensione:** rispondi affermativamente.
- **Condivisione:** riporta l'esperienze di altri clienti,
- **Benefici:** racconta i vantaggi che hanno ottenuto quei clienti attraverso il tuo prodotto

Se puoi riporta delle **referenze** specifiche con nome e cognome in modo che il cliente se interessato possa verificare la cosa.

www.dscom.it

#processodivendita

**Contattami per
ricevere maggiori
informazioni.**



www.dscom.it