



1

Nikdy nemůžete prodat bez vyslovené námitky.

2

Bud'to prodáte produkt,
Nebo vám zákazník prodá námitku.

3

Klient zboží chce. Má na něj.
Bud' koupí u vás, nebo u konkurence..





P

Přijmout

P

Parafrázovat

P

Pracovat s námitkou

P

Prověřit

P

Potvrdit



1.

Převrácení

Klient se zmíní o nějaké nevýhodě
a Vy ji prezentujete jako důležitou přednost

*Máte pravdu. U tohoto investičního fondu
vstupní platíte poplatek. Díky tomu ale jsou
náklady uhrazeny hned na začátku
a Vy tím pádem rovnou investujete.*



“Musím si to rozmyslet.”

Co si potřebujete rozmyslet nejvíc?...

Co Vám nedává smysl?...

Budete se o tom s někým radit?...



TELESHOPPING

A tento univerzální krouhač
u nás nekoupíte za 3000,-,
ani za 2000,- dokonce ani
za 1000-, ale jen za 999,-
plus poštovné a balné.

Nejprve vyvolejte iluzi obrovské hodnoty a pak během prezentace snižujte
až na stanovenou výši:

