

KIFOGÁS KEZELÉS MESTERFOKON

Kapd el az érvelését, és finoman dobd vissza neki.

Tehát az érveléseket visszadobjuk, NEM pedig megoldjuk. Az az üzletkötő, aki vitatkozik, rákérdez, az meg akarja oldani a vevő kifogásait és problémáit.

Nem szabad!!!

Azért, mert igazából ő valójában azért tartózkodik az aláírástól, mert fél, miközben tudja, hogy akarja a dolgot.

Az érvelést, amikor visszadobjuk, finom hízelgéssel tesszük, de ezt nem vihetjük túlzásba.

Ha kifogása van, akkor valójában nem kell neki a termék, ha érvel, akkor kell neki, csak tartózkodik a vételtől. Viszont a minősítésnél (négyes pont a könyvemben a tizenháromból) már el kellett, hogy döntsöd, akarja-e, vagy nem akarja.

Ne feledjük, itt már kiszűrtük azokat az embereket, akiknek vagy nincs igénye, vagy nincs pénze a dologra. Itt már csak az maradt, aki tudja, hogy akarja, tényleg akarja, de fél attól, hogy elkötelezze magát, mert még nem ment el másik nyolc MLM bemutatójára, és miért pont a tiédet vegye meg, és miért pont most. Ez itt a kérdés, és erre mond valamit.

A legtöbb esetben azt fogod találni, hogy maximum 7 félelme lesz a jelöltnek. Ezek inkább érvelések. Azért használom néha a kifogás szót, mert nem nagyon van rá magyar szó. Mert ugye itt arról van szó, hogy tudja, hogy akarja, de mégse veszi meg, mert egyszerűen nem akarja most elkölteni a pénzt, nem akarja lezárni az üzletet. Honnan tudja, hogy a legjobb üzletet köti?

Itt arról van szó, hogy az illető fél, ezért nem mond el mindent. És ennek az oka az, hogy van egy tudatalatti vételi ellenállása, amit most fel kell oldanunk, mert az összes többi dolog, amitől fél, a vételi ellenállása, ezen a tudatalatti ellenállásán alapszik.

Tehát lesz néhány olyan nézőpont, amit összeszedett gyerekként, összeszedett a konkurenciától, vagy ki tudja honnan, és ezek nem tudatosak a számára.

A könyvemben felvázolt 13 pontból a HATODIK és a HETEDIK foglalkozik a kifogások kezelésével.

6. Tudatos Ellenvetések feloldása

7. Tudatalatti Ellenvetések feloldása

Tudnod kell, hogy az illető nem szívat téged! Hanem meg akarja nézni, hogy tudod-e kezelni a félelmeit, vagy nem!

Mert ha nem tudod, akkor arra sem fogod tudni rávenni, hogy dolgozzon majd – gondolja ő. Hiszen ismeri magát, és tudja, hogy kell valaki, aki tudja rúgdosni.

Ha nem tudod kezelni a kifogásait, akkor nem fog hinni benned, és nem lép be!

Ezért a kifogások kezelését vedd próbának, és játéknak.

Keménynek kell lenned az illetővel, és ki kell tartanod, akkor követni fog.

Visszatérve a *Visszadobó technikára*, vagyis arra, hogy mit csinálj az érvelésekkel. Leginkább az aikidóhoz hasonlít, ahogy visszadobod neki. Ez azt jelenti, hogy az ügyfél saját energiáját kell felhasználnod az érvelése megsemmisítésére. Tudod, mint a Posta: Címzett ismeretlen, vissza a feladónak.

Nézzünk néhány egyedi példát, és nézzük meg, hogy miket lehetne ezekre mondani.

Már ismerem

Ennek nagyon örülök. Akkor biztosan azt is tudod, hogy miért fontos most elindulnod.

Telített a piac

Régebben én is így gondoltam, de aztán megtanultam, hogy nem, közel sem, igazából most kezdődik. Most van lehetőséged arra, hogy idejében csatlakozz a lendülethez.

Nekem nem működne

Senkinek sem működött. De kitartottak addig, amíg nem kezdett el működni. Áldozat nélkül nincs siker, sem pénz.

Már csináltam, de nem működött

Lehet, de az új trend a Fogyasztói Hálózat Építés. Itt nincs csomagtartóból árusítás. Nincs raktárba járás. Itt kizárólag fogyasztói hálózat építés van, amit egyébként is csinálsz nap mint nap, amiből nem kapsz semmit!

A vitaminotok bla, bla, a gél bla, bla...A szkener bla, bla...

Nehéz a sok pro és kontra marketingszagú érv között eligazodni. Viszont nagyon könnyű a több ezres klinikai tudományos tapasztalat és a saját tapasztalat alapján dönteni.

Szidták a vitaminotokat, gélt...

Számtalan tévhit, bizonytalanság, vita van azzal kapcsolatban, hogy milyen az ideális táplálék kiegészítő, pedig az ehhez szükséges tudás néhány óra alatt megismerhető, megszerezhető.

Nem is tudom

Az emberek nagy százaléka folyamatosan másokat hibáztat a saját helyzetéért, illetve azokért a dolgokért, amik történnek, történtek, és történni fognak velük, nem merik a saját kezükbe venni az irányítást.

Nem értek hozzá

Ezt a szakmát meg kell tanulni, és ha a szabályokat betartva, kitartóan dolgozik valaki, akkor garantálni tudjuk, hogy sikeres lesz.

Majd jövőre, mert most...ki kell festeni a lakást, autót veszünk, költözünk, felment a svájci frank hitelünk törlesztőrésze...stb

Mindig lesznek gondjaid. A kérdés, hogy mit helyezel előrébb az életedben, a gondokat, vagy MAGADAT! Induljunk el!

Meggondolom

Ezen nincs mit meggondolni. A cég vezetés már eleget gondolkodott rajta.

Ezt csak csinálni kell. Működik!

Előbb megkérdezem az ismerőseimet

Itt most a TE életedről van szó, nem az övéről. Amíg megkérdezed, addig mások fogják a többi ismerősödet beléptetni. Nem kell félned! Vágjunk bele!

Nincs időm, pénzem, ismerőseim

Senkinek sincs. De kitartottak addig, amíg lett nekik. Áldozat nélkül nincs siker, sem pénz.

Drága

1. Az. (Majd nézz a szemébe, és maradj csöndben.)
2. A szegénység/betegség öregkorodban még drágább lesz. Most kell tenni valamit.

Jolly Joker mondatok:

Közted, és egy még sikeresebb ember között az az egyetlen egy különbség, hogy sokkal több nemet kapott.

Senkinek sincs.

Áldozat nélkül nincs siker, sem pénz.

Ez nem számít!

Ezeket, vagy ez alapján a saját mondataidat meg kell tanulni, és a jelölt arcába mondani a kifogásaira, miközben magabiztosságot erőltetsz magadra.

Ha így teszel, akkor 10-ből 8-an vagy vesznek valamit, vagy a munkatársaiddá válnak. A lényeg, hogy megingathatatlan legyél, mert ha te is bizonytalan vagy, akkor már ketten vagytok azok a jelölttel együtt.

\$ok \$ikert, Kasza Tamás

<https://kaszallas.hu/kasza-tamas/sz16>