

## Tipps zur erfolgreichen Einwandverwandlung

Einwände schnelle beantworten/behandeln.
Einwände sind etwas Positives.
Behalten Sie das Zepter in der Hand. Nach dem behandelten Einwand z. B. Abschlussfrage.
Gute Präsentation verhindert Einwände.
Vermeiden Sie „altertümliche“ Verteidigungstechniken wie: „wir sind halt der Mercedes“, „bei uns bekommen Sie Qualität“ ...
Kein „Aber“. Aber ist negativ und wird normalerweise nicht gebraucht.
Vermeiden Sie Streitgespräche.
Loben Sie viel. Gegen Lob kann man sich nicht wehren.
Sprechen Sie mit Kollegen und lernen von Ihnen.
Respektieren Sie die Meinung Ihres Kunden.
Üben Sie alle möglichen Einwände so oft es geht.