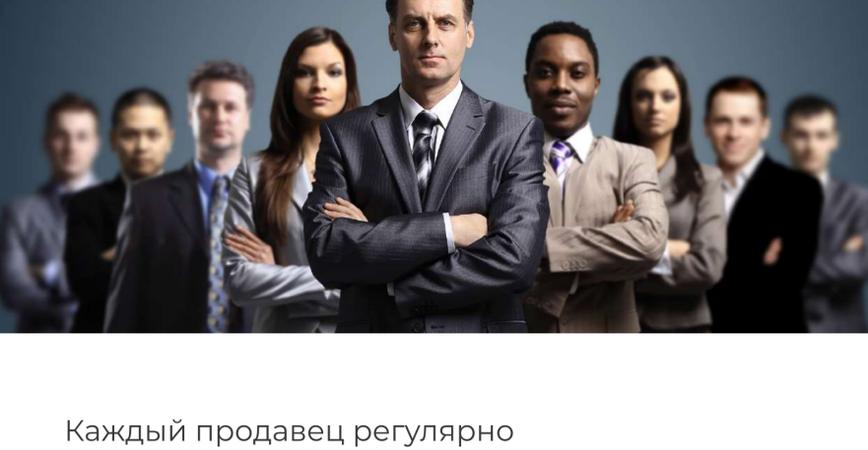


5 СУПЕР ТЕХНИК ДЛЯ ЗАКРЫТИЯ ВОЗРАЖЕНИЯ «ДОРОГО»



Каждый продавец регулярно сталкивается с этим возражением и **лишь 10% продавцов могут отработать это возражение!** Зачастую, «Дорого», это всего лишь отговорка, которую клиент озвучивает, чтобы напрямую не отказывать продавцу, или когда он сомневается в правильности принятого решения. Поэтому, нам очень важно правильно отработать это возражение и привести клиента к продаже.

Я даю Вам **5 супер техник**, которые помогут Вам снять это возражение у клиента и закрыть продажу. Записывайте, применяйте, практикуйте, оттачивайте и тюнингуйте под свое направление!

Техника 1.

- «Это дорого»

- Да, я с Вами согласен, у нас действительно дорого. И именно поэтому, **мы подбираем для Вас самое лучшее решение на рынке**, которое 100% улучшит Вашу ситуацию. И более того, **мы отвечаем за качество нашего продукта!**



Техника 2.

- «Это дорого»

- Да, я абсолютно с Вами согласен. **Вы же хотите получить высокое качество**, верно? Самое лучшее качество, которое только есть на рынке, согласны?

- «Да»

- **Вы же понимаете, что хорошее, высокое качество не может стоить дешево?**

Если Вам предлагают высокое качество по низкой цене, значит, что-то здесь не так. Это не мой случай.

Да, мы продаем дорого, именно потому, что мы даем самое лучшее и самое высокое качество на рынке.

Техника 3.

- «Это дорого»

- Да, понимаю, Вас, это дорого. **Через 3 месяца будет ещё дороже.** У нас инфляция, цены растут, всё растёт, мы тоже будем расти. В прошлом году цена была ниже, нужно было тогда брать. Сейчас дорого и, если вы будете думать слишком долго, будет ещё дороже. **Зачем Вам переплачивать**, давайте оформим сделку сейчас.



Техника 4.

- «Это дорого»

- Согласен с Вами, **у меня действительно дорого. И вот почему** (На это есть две причины):

- **Вы получаете** рост прибыли на 27%

- И снижение затрат на 47% всего лишь за 3 месяца!

Вы же хотите именно этого, а не просто дешевый продукт, согласны?

- «Да»

- Отлично! Тогда давайте с Вами работать!

Техника 5.

- «Это дорого»

- Да, согласен с Вами, у меня дорого. Но **я не могу Вам предложить дешевый продукт**. Вы стоите этого продукта, Вы стоите лучшего продукта. А **лучший продукт для Вас не может стоить дешево**, согласны?



Очень классные техники, которые работают на 100%!

Произнесите каждый ответ на это возражение минимум **10 раз** перед зеркалом и отработайте с коллегой или другом. Это позволит Вам **легко подбирать подходящую технику под определенного клиента** и быть уверенным в себе и своем продукте.

Делайте и продавайте больше!

С уважением, Юсуп Карада.
Бизнес Консультант. Продажи & Маркетинг