

EINWÄNDE

Der einfachste und sicherste Weg Einwänden zu begegnen ist:

KEINE EINWÄNDE MÖGLICH MACHEN !

Das kann dadurch erreicht werden, indem man alle Einwände mit der Fragetechnik (bei Besichtigung und Beratungsblatt) einfach vorwegnimmt:

Da aber nicht ALLE Einwände VORHER ausgeräumt werden können, müssen Sie auch für Einwände die dann noch kommen können ein kompetentes Gegenargument haben.

Unterteilen Sie die Einwände immer in ***objektive, subjektive und Schein-Einwände.***

BK 42

Es gibt rund 20 STANDARD-EINWÄNDE in gleicher oder ähnlicher Form:

Ich möchte es mir noch überlegen.

Ich habe nicht so viel Zeit.

Das Abonnement ist mir zu lange.

Ich möchte mich nicht zeitlich binden.

Ich muss zuerst noch meinen Partner fragen.

Eigentlich brauche ich Fitness (Figur etc.) nicht.

Sie haben ja keine zB. Wirbelsäulengymnastik

Ich glaube nicht , dass ich schlank (fit) werde.

Ich weiß, dass ich nicht solange durchhalte.

Sie sind zu teuer.

Ich habe niemanden der auf meine Kinder aufpasst.

Eigentlich wollte ich mich NUR erkundigen.

Ich möchte mir noch andere Clubs ansehen.

Der Weg ist mir zu weit.

Ich tue ohnehin den ganzen Tag was.

Ich kann, durch meinen Beruf, nicht regelmäßig kommen.

Ich gehe im Sommer nicht in ein Studio.

Ich weiß ja nicht was in einem Jahr ist.

Ich war schon einmal in einem Studio - ohne Erfolg.

Ich bin mehrere Male im Jahr auf Urlaub (Montage etc.)

Und VERGESSEN Sie NIE:

Niemand möchte unrecht haben -

niemand kauft ohne vom Wert der Ware überzeugt zu sein -

niemand möchte belehrt, überredet oder bedrängt werden...!