

# Библиотека типовых возражений и типовых обработчиков возражений

Библиотека типовых возражений и типовых обработчиков возражений

---

## Оглавление

Возражения секретаря.....	4
Общие принципы работы с секретарем.....	4
Нам это неинтересно.....	4
Вариант: Положительный опыт других.....	4
Вариант: Напоминание о выгоде.....	4
Вариант: Те самые!.....	4
Вариант: Конкурентное преимущество «КП».....	4
Вариант: Эмоциональное давление.....	4
Вариант: Сопоставление интересов.....	4
Вариант: Уточнение ЛПР.....	4
Мы работаем с другими.....	4
Вариант: Два лучше одного.....	4
Вариант: Сопоставление условий.....	4
Вариант: Привлекательность предложения.....	4
Вариант: Смена роли.....	5
Вариант: Лесть (шутка).....	5
Вариант: Уникальность.....	5
Замечательно. У нас есть предложение, которого наверняка нет у ваших поставщиков. И именно это я и хочу обсудить с вашим руководством! Соедините!.....	5
Нам ничего не нужно/ у нас все есть.....	5
Вариант: Уточнение возражения.....	5
Вариант: Бумеранг.....	5
Вариант: Чем больше есть, тем больше хочется.....	5
Вариант: Забота ЛПР о компании: выбрать лучшее.....	5
Вариант: Ссылка на авторитетную фирму.....	5
Вариант: «Вопросы - давление».....	5
Вариант: Кто занимается этим вопросом?.....	5
Пришлите информацию (скайп, КП, эл.почту).....	5
Вариант: Личный разговор лучше, чем предложение на бумаге.....	5
Вариант: Уточнение деталей.....	6
Вариант: Упор на разговор.....	6
Вариант: Сперва задача, затем предложение!.....	6
Вариант: вопрос престижа.....	6
Вариант: экономия времени.....	6
Сам перезвонит.....	6

# Библиотека ТИПОВЫХ ВОЗРАЖЕНИЙ И ТИПОВЫХ ОБРАБОТЧИКОВ ВОЗРАЖЕНИЙ

Вариант: Занятость ЛПР .....	6
Я этим не занимаюсь / У нас нет человека, кто бы этим занимался.....	6
Вариант: Генеральный заведует всем!.....	6
Вариант: Упоминание конкурентов .....	6
Вариант: Вопросом занимается «...» отдел. ....	6
Обычно в компаниях этим вопросом занимаются сотрудники « название отдела» отдела. Они точно знают , нуждается ли компания в наших услугах. Будьте добры, соединить с ними.....	6
Вариант: Уточнение возражения .....	6
ЛПР занят / Нет на месте .....	7
Вариант: Ценность звонка.....	7
Вариант: Снять занятость ЛПР .....	7
Вариант: перезвонить .....	7
Не могу соединить / Запрещено соединять.....	7
Вариант: мы не звоним по пустякам.....	7
Вариант: войти в положение.....	7
Нам это неинтересно.....	7
Вариант: Какие условия интересны?.....	7
Вариант: Положительный опыт других.....	7
Вариант: Уточнение возражения .....	7
Вариант: Моя цель-.....! Ваша задача-.....! .....	8
Вариант: Встреча даст минимум информацию, максимум- партнерство! .....	8
Вариант: Выявление интереса .....	8
Нам ничего не надо .....	8
Вариант: Уступки и комментарии. ....	8
Вариант: Упор на встречу.....	8
Вариант: Дополнительная информация- повод встретиться! .....	8
Вариант: Различные формы сотрудничества.....	8
Вариант: Не попробуешь, не оценишь!.....	9
Вариант: Положительный опыт других.....	9
У нас все есть.....	9
Вариант: Цель – альтернатива.....	9
Вариант: Подстраховка.....	9
Мы работаем с другими.....	9
Вариант: Иметь выбор – это правильно!.....	9
Вариант: Всякое может случиться! .....	9
Вариант: Хорошая осведомленность клиента.....	10
Вариант: Больше поставщиков – больше выбор! .....	10
Вариант: Уточнение возражения! .....	10
Дорого .....	10
Вариант: Акцент на индивидуальный вариант.....	10

# Библиотека типовых возражений и типовых обработчиков возражений

Вариант: Выяснение истинной причины.....	10
Вариант: Цена или ценность? .....	10
Вариант: Качество, обслуживание, цена! .....	11
Вариант: Цена соответствует качеству .....	11
Сейчас не актуально.....	11
Вариант: Уточнение времени.....	11
Вариант: Ориентировка на потребности клиентов.....	11
Я подумаю/мне нужно подумать .....	11
Вариант: Акцент на дополнительную информацию .....	11
Вариант: Выяснение причины.....	11
Вариант: Упустили важное.....	12
Пришлите КП/подробные материалы.....	12
Вариант: Широкий ассортимент =>встреча удобнее.....	12
Вариант: 5 минут разговора = 30 минутам чтения.....	12
Вариант: Встреча – лучший способ донесения информации.....	12
Вариант: Тонкости КП .....	12
Нет денег .....	12
Вариант: Для перепродажников.....	12
Вариант: Деньги появятся.....	12
Вариант: Благодаря нам вы сэкономите .....	13
Вариант: Благодаря нам вы заработаете.....	13
Вариант: есть статьи, на которые должны быть деньги .....	13
Отказ оплачивать счет.....	13
Вариант: Зачем откладывать? .....	13
Вариант: Акция .....	13
Работали с вами, не понравилось .....	13
Вариант: Мы больше так не будем .....	13
Вариант: У нас все изменилось .....	13