

## Einwandbehandlung — 180-Grad-Technik

Mit drei Fragen alle Einwände behandeln? Die 180-Grad-Technik macht es möglich. Nehmen wir noch einmal den Klassiker. Dein Kunde sagt: „Das ist mir zu teuer.“  
Jetzt hast Du diese Möglichkeiten, um zu reagieren...

**Kunde:** Sie sind zu teuer!

**Verkäufer:** Wenn ich Sie richtig verstehe, dann geht es darum, dass Sie ein optimales Preis-Leistungsverhältnis erwarten, dass Sie keinen Euro zu viel zahlen möchten? Habe ich Sie da richtig verstanden?

**Kunde:** ... Ja, aber ...

**Verkäufer:** Das heißt, wenn Sie sehen, wenn Sie sich davon überzeugen können, dass das Produkt Ihnen über einen Zeitraum von 12 Monaten eine Einsparung von 18 bis 24% ermöglicht, dann wäre es schon interessant, hier einmal eine Wirtschaftlichkeitsberechnung zu erstellen?

## Ergänzend — MINUS-PLUS-Technik

Mit der Minus-Plus-Technik stellst Du zunächst eine Liste mit den Bedenken und Einwänden des Kunden zusammen. Gehe diese dann im Einzelnen durch und gebe sie derart wieder, dass die Vorteile überzeugen und überwiegen. "Verhandle" Einwände und stelle die Vorteile heraus.

