



Grigolettos Kosmos

## Wenn der Kunde Nein sagt

Ein „Nein“ gehört zum Leben. Es trifft jeden von uns und bedeutet noch lange nicht das endgültige Aus. Wenn der Kunde Sie interessiert und Sie ihn haben wollen, werfen Sie sich jetzt erst recht so richtig ins Zeug. Manchmal dauert es eben etwas länger.

Ebenso ist ein „Nein“ noch lange nicht das Ende eines Verkaufsgesprächs. Holen Sie tief Luft und nehmen die Einwände Ihres Kunden positiv auf. Interessieren Sie sich für Ihren Kunden. Fragen Sie ihn doch einfach, wie und was er meint, womit er

die Dienstleistung oder das Produkt vergleicht. Vielleicht braucht Ihr Kunde mehr Informationen, mehr Sicherheit und emotionale Unterstützung. Bestätigen und beweisen Sie ihm, dass er genau diese Dienstleistung, Produkte braucht. Erkennen Sie mit Ihrem Kunden das Problem und finden gemeinsam eine Lösung.

Tipps und Anekdoten verrät Trudelles Grigoletto, Expertin für Verkauf und Unternehmenserfolge, in ihrer Kolumne; [www.grigoletto.net](http://www.grigoletto.net)