

Come risolvere in anticipo le obiezioni dei tuoi clienti

Sintesi operativa episodio #019

Le obiezioni sono una delle più grandi paure dell'imprenditore, perché vengono utilizzate in qualsiasi momento della trattativa per ritardare l'acquisto.

- Mi posso fidare?
- Ha già funzionato per altri? E chi me lo dice?
- Funziona per me?
- E se poi qualcosa va storto?

Se un cliente ha dei dubbi o qualche domanda da farti, significa che tu non gli hai dato le risposte prima.

Però, se dall'altra parte hai un venditore competente che ti anticipa l'obiezione e che ti mette tranquillo, in quel momento il tuo cervello si rilassa.

Devi creare una strategia di comunicazione prima di incontrare il cliente, o anche durante l'appuntamento, nel quale tu per primo gli metti il dubbio in testa e glielo risolvi, così poi sarà tutto molto più facile.

Per cominciare, basta che segui questo esercizio:

- Scrivi le domande ricorrenti dei clienti su un foglio;
- Scrivi la risposta migliore che hai dato nel tempo a quella domanda specifica;
- Fai uscire queste informazioni e fai capire alle persone che qualsiasi cosa succeda, comunque tu hai una soluzione intelligente.

A presto,
Alessandro

P.S.

[Segui questo link](#) e scopri le risorse gratuite che mi hanno permesso di aiutare 300 aziende in più di 60 settori diversi!