

Einwand-Argumentation: Teil 1

Einwand: "Herr Anrufer, ich habe im Moment keine Zeit!"

Grund: Der Kunde sieht in Ihrem Angebot einen zu geringen Nutzen, deswegen will er keine Zeit verlieren.

Elf verschiedene Lösungswege:

- 1.) Danke für Ihre ehrliche Antwort. Das heißt: ich muß Ihnen binnen 4 Minuten zeigen, welche Vorteile Ihnen das Produkt bietet.
- 2.) Gut, daß Sie es gleich auf den Punkt bringen, denn ich würde den Zeitaufwand auch vermeiden, es sei denn ich wüßte, daß ich dadurch 50% mehr Zeit einsparen kann.
- 3.) Gut, Herr Kunde. Wann ist für Sie der günstigste Termin?
- 4.) Das kann ich sehr gut verstehen. Herr Kunde paßt es Ihnen heute um 11.00 Uhr oder nachmittags um 16.00 Uhr besser?
- 5.) Aha, Herr Kunde. Sie nehmen sich nur für wirklich wichtige Angelegenheiten Zeit. Hier geht es um die wichtige Frage, wie sich Ihre XY-Kosten reduzieren lassen, da sollten Sie sich die 10 Minuten doch nehmen.
- 6.) Da Sie so beschäftigt sind, sind Sie genau die Person, mit der ich sprechen möchte. Wenn Sie mir erzählt hätten, Sie hätten eine Stunde Zeit für mich, wäre mein Interesse wesentlich geringer. Das Produkt ist nämlich nur für die interessant, die den Wert der Zeit richtig einschätzen können, Herr/ Frau Kunde.
- 7.) Ok. Nur einmal angenommen, Sie werden künftig mehrere tausend DM zusätzlich sparen und ich kann Ihnen das in den nächsten 10 Minuten beweisen. Das klingt doch interessant, oder?
- 8.) Möchten Sie es lieber, daß ich Ihnen die Informationen zusende? Das kostet Sie eine knappe Stunde zum Lesen. Lassen Sie uns besser jetzt 10 Minuten reden und Sie sparen 50 Minuten Zeit. Einverstanden?
- 9.) Herr Kunde, einmal angenommen, die sehen einen 1000 DM Schein auf dem Gehweg liegen, würden Sie sich die Zeit nehmen und diesen aufheben? Ich versichere Ihnen, Herr Kunde, wenn Sie mir 10 Minuten Ihrer kostbaren Zeit geben, ist da wesentlich interessanter als das Aufheben des 1000 DM Scheines.
- 10.) Wieviel wertvolle Zeit kostet es Sie, alle Informationen bezüglich XY zusammenzutragen? Stellen Sie sich vor, wieviele wichtige Aufgaben Sie erledigen könnten, wenn Sie nur noch halb so lange brauchen. Dazu kann ich Ihnen jetzt folgendes anbieten."
- 11.) Sie erinnern mich an den Kunden XY in ZB, an den ich einfach nicht herangekommen bin. Vor 1 Woche rief er mich dann plötzlich an, da er von einem Geschäftskollegen hörte, wieviel Geld sie mit uns gespart haben. Wissen Sie, was der Grund war?

Vermeiden Sie folgende Antwort: " Herr Kunde, die Zeit müssen Sie aber haben."

Sie haben gewiß viel Erfahrungen mit Kundeneinwänden gesammelt. Bitte schicken Sie mir Ihre besten Einwand-Argumentationen zum Thema "Ich habe im Moment keine Zeit." zu. Sie erhalten dafür ein kleines Dankeschön.

Eigene Lösungsideen:

1.)

2.)

3.)

4.)

5.)

6.)

7.)

8.)

9.)

10.)

11.)