

КАРТА ЗА СПРАВЯНЕ С ВЪЗРАЖЕНИЯ

Фокус: Епизод 11 разглежда модела LAER. Целта на този инструмент е да подпомага търговеца, докато рамката стане рефлекс. Ползва се като се хвърли един бърз поглед за припомняне преди влизане в кабинет.

LAER НА ЕДИН ПОГЛЕД:

L — LISTEN / СЛУШАЙ

Оставам в мълчание. Броя до 3. Оставам клиента да говорши.

Напомняне: тишината издава истинския проблем.

A — ACKNOWLEDGE / ПРИЗНАЙ

„Оценявам директността Ви. На Ваше място и аз бих подхождал със здравословен скептицизъм към всяка по-сериозна цифра, преди да видя какво реално стои зад нея.“

(Признавам човека, не се съгласявам с твърдението.)

E — EXPLORE / ИЗСЛЕДВАЙ

Задай един от тези въпроси:

- „Спрямо какво го преценявате?“
- „Каква цена очаквахте?“
- „С коя оферта го сравнявате?“
- „Включва ли тяхната оферта обучение, сервиз и гаранция?“

R — RESPOND / ОТГОВОРИ

Отговарям чак сега на реалния проблем, не на първите две гуги.

Премествам сравнението: от цена → към обща стойност.

ТРИТЕ ЦИФРИ ЗА ЗАЩИТА НА СТОЙНОСТТА

Цена на един ден престой:

евро.

Време за реакция на сервиза:

ч.

Какво покрива гаранцията, което конкурентът не покрива:

МОЯТА БАНКА С ВЪЗРАЖЕНИЯ – ИЗГРАДИ СВОЯ АРСЕНАЛ:

Тази таблица е твоят личен, жив арсенал. Всеки път, когато чуеш възражение в реална среща, го запиши тук. До него — изследващия въпрос, с който откриваш истинския проблем зад него. И накрая — отговорът чрез стойност, който си изградил и който работи.

С времето тази таблица се превръща в нещо изключително ценно: твоята лична колекция от изпитани в бой скриптове. Не теория от обучение, а реплики, които ти си тествал на терен и знаеш, че обръщат разговора.

И тук е силата: тези банки могат да се обменят. Възражението, което те затруднява днес, колега от екипа вече го е решил миналата седмица. Когато екипът споделя арсеналите си, всеки печели от опита на всички и това, което един търговец е научил с цената на загубена сделка, става готов инструмент за останалите.

Запиши. Изпробвай. Усъвършенствай. Сподели.

Възражение, което чувам често	Моят изследващ въпрос (E)	Моят отговор чрез стойност (R)
„Скъпо е“		
„Имам по-евтина оферта“		
„Нека да помисля“		

„Скъпо е“ не е присъда. То е въпрос: покажи ми защо си струва.“