

מענה להתנגדויות

<ul style="list-style-type: none"> • לבקש מהלקוח לשתף בהתלבטות כדי שתוכל לעזור לו: ברור, זה טבעי. רק שחשוב לי לשאול: מה בדיוק היית רוצה לחשוב? אשמח שתשתף אותי כדי שאוכל לעזור • לתת דוגמא מלקוח שהתלבט באותו נושא 	<p>אני צריך לחשוב על זה</p>
<ul style="list-style-type: none"> • לעזור ללקוח למצוא את הזמן: למשל, מספיק שעתיים בשבוע: בוא נראה מתי תוכל לשבץ ביומן את הזמן הזה • השוואה לזמן שמשקיע היום בפתרון ללא הצלחה: סיפרת שאתה משקיע 10 שעות ב_____ אז עם הדרך הזו תשקיע הרבה פחות כדי לפתור את הבעיה. אתה משקיע היום כדי שמחר תשקיע פחות. • השוואה לזמן שהבעיה קיימת: הבנתי ממך שהבעיה זו קיימת כבר _____ שנים, תוך _____ זמן היא תיפתר. • לא בטוח שעכשיו הוא הזמן: אין זמן מושלם. הזמן המושלם הוא הזמן שמחליטים. מדובר בניהול סדרי העדיפויות • לתת דוגמא מלקוח שהתמודד עם הבעיה הזו והגיע לתוצאות 	<p>אין לי זמן</p>



<ul style="list-style-type: none"> • בדיקה אם אין כסף/הערך לא עבר: אם המחיר לא היה שיקול – היית מצטרף? חשוב לי להבין כדי לראות שהכל ברור מה צריך להיות כדי שתרגיש בטוח? • בדיקת תנאי תשלום - לבדוק אם אפשרי בתנאי תשלום אחרים (אם מתאפשר) • לקוח עסקי – בדיקת שווי עסקה לעומת ההשקעה בשירות: • אני מבינה אותך, זה לגמרי שיקול חשוב. אפשר לחשוב יחד איך זה יכול להחזיר את עצמו או איפה זה יחסוך לך כסף בהמשך. • לקוח פרטי – המחיר האישי שמשלמים על המשך הבעיה / חוסר הגשמת החלום • דוגמא מלקוח שהחזיר את ההשקעה מהר, וזו המטרה. 	<p>זה יקר לי / אין לי כסף עכשיו</p>
<ul style="list-style-type: none"> • להסביר כיצד השיטה מתאימה גם לו • לחבר לרצון/ לכאב • דוגמא מעסקים מתחום דומה/אנשים עם בעיה דומה שמצאו את הפתרון מהשיטה 	<p>זה לא מתאים לי / לא מתאים לעסקים כמו שלי</p>
<ul style="list-style-type: none"> • מעולה. חשוב להתייעץ. מה התחושה שלך לגבי להצעה. • מה חשוב לו /לה? • איך אפשר להשיג את זה? • צריך שנכין לו/לה משהו מיוחד כדי שההצעה תהיה מובנת • אם הוא/היא יסכים/תסכים, האם תצטרף? • שנקבע שיחה מחר אחרי שתדברו? 	<p>צריך לשאול את אשתי/בעלי</p>



בדיקת התנגדות בתחפושת	<ul style="list-style-type: none">• אם היה לך כסף האם היית מצטרף?• אם היה לך כסף האם היית מצטרף?• אם היה לך כסף האם היית מצטרף?• אם נפתור את בעיית הזמן האם תצטרף?• אם אשתך תסכים האם תצטרף?• אם התשובה היא לא – זו התנגדות בתחפושת ומסתתרת מאחוריה התנגדות אחרת שחשוב לתת לה מענה.
------------------------------	--

