

## Die sieben positiven Aspekte von Einwänden

1. Einwände geben mir die Gelegenheit, gezielt herauszufinden, warum der Kunde bei mir kaufen soll.
2. Mit Einwänden testet der Kunde, ob ich aufrichtiges Interesse an ihm habe.
3. Einwände halten mein Verkaufsgespräch in Gang.
4. Einwände geben mir die wirklichen und echten Herausforderungen des Kunden zu erkennen und liefern mir somit neue Ideen für Lösungen.
5. Einwände erlauben mir wichtige Einblicke in die Einstellung und Motivstruktur des Kunden.
6. Einwände sind meine Geheimtür zu den inneren Wünschen meines Kunden.
7. Über Einwände erkenne ich, wie weit wir noch vom Abschluss entfernt sind.

**LIMBECK.  
VERKAUFEN.**



**GABAL**

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach  
Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«  
ISBN 978-3-86936-863-4  
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

[www.limbeckgroup.com](http://www.limbeckgroup.com)  
[www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)