LEER OMGAAN MET DE WEERSTAND OP PRIJS

Je hebt je voorstel opgestuurd en daarin de investering verwerkt zodat je krijgt wat je verdient voor de waarde die jij kunt toevoegen.

Fantastisch!

Maar de klant ziet de prijs en vraagt zich af, waar betaal ik eigenlijk voor? Dan laait de oude weerstand op prijs op en zit je aan de telefoon met de prospect, opnieuw aan het uitleggen hoeveel waarde je toevoegt en aan het benadrukken wat voor rendement ze zullen zien op de investering.

Wees niet teleurgesteld als een prospect probeert te onderhandelen op de prijs. Aarzeling in prijs is een natuurlijke menselijke neiging en het komt veel voor. Het betekent echter niet dat de klant niet met je wil werken. Het betekent alleen dat je een enorm overtuigend verkoopgesprek moet voeren en de waarde moet herhalen die de klant krijgt voor de prijs die je aanbiedt.

Maar hoe pak je dat verkoopgesprek aan?
Lees het document met tips voor sales.
Dit document laat je zien hoe eenvoudig het is om eventuele weerstand van je prospect over de prijs te weerleggen.

De acties voor deze week:
1. Lees het document over sales en implementeer de eenvoudige tips. Je gaat een stijging zien in omzet en geeft een boost aan je zelfvertrouwen.
2. Bekijk de video.
3. Deel je ervaringen in de Community zodat we van elkaar kunnen leren.

Copyright © StoryBrand Nederland B.V.