

INNVEDINGER: ET ROLIG, RYDDIG SVAR

Ikke alle innvendinger skal snus. Et tydelig nei betyr stopp. Eksempelene er generiske – bruk bare formuleringer og produktfakta som er sanne for deg.

Det du hører	Mulig betydning - ikke fasit	Et svar du kan prøve
«Det er for dyrt.»	Prisen virker høy i forhold til forventet nytte eller budsjett.	«Skjønner. Vil du sammenligne hva som er med, eller skal vi la det ligge?»
«Jeg må tenke på det.»	Personen trenger tid, mer informasjon eller vil avslutte høflig.	«Selvfølgelig. Hva vil du undersøke først? Jeg kan sende det hvis du ønsker.»
«Jeg må snakke med partneren min.»	En annen person er med på beslutningen.	«Det er rimelig. Vil det hjelpe om jeg sender en kort oversikt dere begge kan lese?»
«Vi har allerede en løsning.»	Det kan fungere greit, eller et bytte er ikke viktig nå.	«Flott. Er du fornøyd med den, eller finnes det noe du fortsatt vil forbedre?»
«Ikke interessert.»	Et nei eller et dårlig tidspunkt.	«Takk for at du sa fra. Ha en fin dag.» Stopp hvis svaret er tydelig.
«Send meg informasjon.»	Personen vil lese i fred – eller avslutte samtalen.	«Gjerne. Hvilken del er mest relevant, og hvilken adresse vil du at jeg bruker?»
«Jeg har ikke tid.»	Samtalen passer ikke nå.	«Skjønner. Vil du at jeg ikke følger opp, eller vil du foreslå et tidspunkt selv?»
«Jeg har hatt en dårlig erfaring.»	Tillit, kvalitet eller tidligere oppfølging kan være et problem.	«Det var leit. Hva skjedde? Hvis vi ikke kan vise en konkret forskjell, bør du ikke bytte.»
«Hvem er dere?»	Personen vil vite hvem som tar kontakt og hvem som står bak.	«Jeg heter [navn], ringer/går for [selskap]. Her er nettstedet og vilkårene.»
«Ikke nå.»	Det er ikke et k�psbehov eller riktig tidspunkt.	«Helt greit. Skal jeg avslutte her? Jeg tar ikke ny kontakt med mindre du ber om det.»

Bruk det som passer: Lytt · avklar · svar kort · gi rom for et nei · stopp ved et tydelig nei.

MINE EGNE ORD

Mitt produkt / situasjon:

Et sant bevis jeg kan vise:

En respektfull avslutning:
