

Возражения: чек-лист менеджера

10 коротких правил из статьи. Распечатай и держи перед глазами на звонках — особенно когда клиент начинает возражать.

- ✗ «Нет, это не дорого, у нас рыночная цена»
- ✓ **«Дорого относительно чего: бюджета, конкурента или ожидаемого результата?»**
Сначала диагностика, потом ответ. За одним словом — 4–5 разных смыслов.
- ✗ «Зато у нас лучше качество и сервис»
- ✓ **«Расскажите, как вы сейчас решаете эту задачу — что работает, где упираетесь»**
Спор с возражением закрывает диалог. Уточнение — открывает.
- ✗ «Мы вам сейчас все распишем»
- ✓ **«Что именно вам нужно обдумать? Возможно, я закрою этот вопрос фактами прямо сейчас»**
«Я подумаю» = вежливый отказ. Вскрой настоящую причину.
- ✗ «Когда мне перезвонить?»
- ✓ **«Что должно измениться, чтобы эта задача поднялась в приоритете?»**
Узнай критерий готовности, а не дату следующего звонка вслепую.
- ✗ Сразу падать в скидку при первом «дорого»
- ✓ **«Скидка обсуждается, если меняется объём, срок или формат оплаты»**
Скидка на первой минуте = цена была с запасом. Клиент чувствует.
- ✗ «У вас же нет даже сравнения — давайте начнём»
- ✓ **«Подготовлю короткое обоснование для вашего руководителя: эффект, риски, бюджет»**
Если ЛПР не он — стань его внутренним союзником, а не давителем.
- ✗ Атаковать текущего поставщика: «они слабые»
- ✓ **«Что в текущем партнёре устраивает полностью, а что хотелось бы улучшить?»**
Атака на конкурента = атака на выбор клиента. Никогда не работает.
- ✗ Молча отправить КП на почту и ждать
- ✓ **«Чтобы письмо было адресным — что у вас сильнее всего болит в этой зоне?»**
Письмо без контекста = +1 шаблон в папке «Удалённые».
- ✗ «У нас всё надёжно, мы крупная компания»
- ✓ **«Какой результат для вас будет считаться успешным и как мы его проверяем?»**
«А если не сработает?» лечится критериями, а не клятвами.



Полная статья на блоге:

vozrazheniesnyato.rf/blog/rabota-s-vozrazheniyami/50-primerov-otvetov

Отсканируйте QR-код или откройте ссылку на смартфоне

Отработай эти возражения с живым AI-клиентом

AI спорит как настоящий клиент. Голосом. После звонка — разбор по 5 критериям с конкретными рекомендациями. Бесплатный тариф: 150 сценариев, без ограничений по времени.

Связанные сценарии в тренажёре:

- Возражение «Дорого» — базовое
- Возражение «Подумаю»
- Возражение «У нас уже есть поставщик»



Зарегистрируйся за 30 секунд:

lk.vozrazheniesnyato.rf/register

Бесплатный тариф: 150 сценариев,
без ограничений по времени. Без карты.