Marina Ionescu



3 TEHNICI CARE TE AJUTĂ SĂ IDENTIFICI OBIECȚIILE REALE



Sunt Marina Ionescu Sales Coach & Trainer și lucrez cu oameni de vânzări și antreprenori care vor rezultate măsurabile, nu doar motivație de moment.

Acest material este rezultatul experienței mele de peste 11 ani, în care am ajutat 1.098 de antreprenori și agenți de vânzări, consultanți și coachi să atingă rezultate excelente în vânzări.

Aici îți ofer 3 din cele 6 tehnici esențiale pentru conversații cu potențiali clienți, menite să scoată la suprafață obiecțiile reale, cele care blochează decizia de cumpărare.

Dacă dorești, materialul integral îl găsești aici. >>> **LINK**

1 – Tehnica Inversiunii

Gândește-te la un client cu care ai avut recent o conversație de vânzare și care nu a cumpărat sau a rămas nehotărât.

Pentru câteva minute, schimbă rolurile.

Imaginează-ți că el este vânzătorul, iar în fața lui se află o persoană exact ca el, cu aceleași nevoi, întrebări și îndoieli.

Nu încerca să-i răspunzi și nu căuta încă argumente pentru a-l convinge.

Scopul exercițiului este să descoperi ce i-ar fi greu clientului să explice sau să justifice despre oferta ta.

01

1. Pune întrebarea:

„Dacă tu ar trebui să vinzi această ofertă unui prieten cu aceleași nevoi ca tine, ce ar fi cel mai greu de explicat sau justificat?”

……

2. Ce spune răspunsul despre obiecția lui reală?

……

3. Ce pare să-i lipsească pentru a avea încredere în ofertă?

□ Claritate

□ Dovezi

□ Diferențiere

□ Valoare percepută

□ Altceva: .....

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net

Reflecție finală

Completează:

„Credeam că obiecția este ..... dar acum observ că .....”

Nu încerca încă să „gestionezi obiecția”. Scopul Tehnicii Inversiunii este mai întâi să te ajute să descoperi ce se află în spatele răspunsului inițial al clientului.

Important: nu folosi Tehnica Inversiunii pentru a-l conduce pe client către răspunsul pe care vrei tu să-l auzi.

Folosește-o pentru a schimba perspectiva și pentru a descoperi informația pe care o întrebare directă precum „De ce nu cumperi?” s-ar putea să nu ți-o ofere.

Mai întâi descoperi obiecția reală. apoi o gestionezi

👉 **LINK MATERIAL VIDEO.**

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net

Sales FUNDAMENTALS

2 – Tehnica Oglinzii Negative

Gândește-te la un client care pare interesat, dar simți că are rezerve pe care nu le spune direct.
În loc să-i ceri să-ți spună ce îi place, dă-i permisiunea să critice oferta.

Uneori, clientul tace din politețe sau pentru că nu vrea să intre într-o discuție inconfortabilă.

Când îi arăți că este în regulă să aibă dubii, îi faci mai ușor să spună ce gândește cu adevărat.

02

1. Pune întrebarea

Știu că nu ești 100% convins. Dacă ar fi să spui direct ce NU îți place sau unde ai dubii, ce ar fi?

……

2. Ce rezervă a exprimat clientul?

……

3. Ce pare să stea în spatele ei?

□ Neîncredere

□ Lipsă de claritate

□ Preț

□ Teamă de rezultat

□ Altceva: .....

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net

Reflecție finală

Tehnica Oglinzii Negative schimbă dinamica discuției pentru că îi oferă clientului permisiunea de a spune ce nu-i place, ce nu înțelege sau ce îl face să ezite

În loc să încerci să-l convingi să vadă ce este bun în oferta ta, îi dai permisiunea să spună exact ce nu-i place, ce nu înțelege sau ce nu îl convinge.

Iar când clientul simte că poate fi critic fără să fie contrazis sau judecat, devine mult mai dispus să spună ce gândește cu adevărat. Și tocmai acolo pot apărea obiecțiile nespuse, cele care îi blochează decizia chiar și atunci când, aparent, oferta îi place.

👉 **LINK MATERIAL VIDEO**

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net

3 – Tehnica Alternativelor Imaginare

Gândește-te la un client care este interesat de oferta ta, dar încă nu a luat o decizie.

De data aceasta, nu îl întrebi de ce nu cumpără. Îl inviți să-și imagineze că oferta ta nu există deloc.

Răspunsul lui îți poate arăta cu ce compară, de fapt, soluția ta și ce variantă consideră suficient de bună pentru problema lui.

Întrebarea poate fi:

„Dacă această ofertă nu ar fi o opțiune, cum ți-ai rezolva problema în continuare?”

Nu sugera variante. Lasă clientul să construiască singur alternativa.

03

1. Ce ar face clientul dacă oferta ta nu ar exista?

……

2. Care este alternativa lui reală?

□ Alt furnizor

□ Ar rezolva singur

□ Ar improviza

□ Ar amâna decizia

□ Nu ar face nimic

□ Altceva: .....

3. Ce pare să fie important pentru el în această alternativă?

……

4. Ce îi oferă acea variantă și nu vede încă suficient de clar în oferta ta?

……

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net

Reflecție finală

Tehnica Alternativelor Imaginare îți arată cu ce concurează, de fapt, oferta ta în mintea clientului.
Iar concurența nu este întotdeauna produsul sau serviciul pe care îl oferă altcineva.

Uneori este amânarea, improvizația sau chiar alegerea de a nu face nimic.

Înțelegând ce ar face clientul în absența ta, poți observa mai clar ce prioritizează, ce evită și ce valoare caută.

Răspunsul lui îți poate arăta inclusiv ce diferențiatori ai ofertei tale nu ai comunicat încă suficient de bine.

👉 **LINK MATERIAL VIDEO**

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net

Sales FUNDAMENTALS

Ai descoperit 3 tehnici care te ajută să afli ce se ascunde în spatele obiecțiilor clientului.

Cele 3 tehnici din acest material te ajută să mergi dincolo de primul răspuns al clientului și să descoperi ce îl face, de fapt, să ezite.

Adevărata provocare apare in fata clientului si tu trebuie să decizi, pe loc:

Ce întrebare pun acum?
Ce înseamnă răspunsul lui?

Și cum gestionez obiecția fără să creez și mai multă rezistență?
Tocmai asta vom lucra împreună în workshopul de 3 ore:

GESTIONEAZĂ CU SUCCES OBIECȚIILE CLIENȚILOR

🎯 Training practic + exerciții + aplicare pe conversații reale de vânzare.

👉 **LINK ÎNSCRIERE WORKSHOP**

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net

Sales FUNDAMENTALS

Ce vei învăța?

1. Să descoperi obiecția reală, nu doar primul motiv pe care ți-l spune clientul.
2. Să clarifici obiecția înainte să răspunzi, ca să nu argumentezi împotriva unei probleme pe care clientul nu o are.
3. Să gestionezi „E prea scump”, „Mă mai gândesc”, „Nu acum” și alte obiecții frecvente fără presiune.
4. Să alegi întrebarea și răspunsul potrivit, în funcție de ceea ce se ascunde în spatele obiecției.
5. Să conduci conversația mai departe, fără să intri într-o luptă de argumente și fără să forțezi decizia.

🔥 3 ORE DE TRAINING ȘI EXERCIȚII PRACTICE

👉 REZERVĂ-ȚI LOCUL LA WORKSHOP >>> LINK

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net