

## Modsig ikke kunden

Du opnår ikke noget ved at modsige kunden. Lyt i stedet til kundens argumenter, og brug en effektiv indvendingsbehandling.

Kunden siger:	Du siger ikke:
- Jeg kan ikke lide farven.	- Alle kan lide farven.
- Vi er ikke helt på forkant med udviklingen.	- Alle virksomheder med succes er på forkant med udviklingen.
- Vi har ingen penge på budgettet.	- Selvfølgelig har I penge til at købe det her.
- Jeg vil tænke over det.	- Der er ikke noget at tænke over.
- Jeg vender selv tilbage.	- Det skal du ikke. Jeg kontakter dig.