

## № 1. Попробуйте оправдать стоимость.

Когда Вы слышите возражение «Дорого» от клиента, не падайте сразу по цене и не ищите более дешёвый товар. Многие исходят из логики, что клиенту нужно всё самое дешёвое. В этом случае люди не ходили бы в рестораны и не пользовались техникой Apple. Клиенты готовы приобрести товар, но за честную цену. Единственное, чего они не хотят – это переплачивать.

Исход из этой логики, не падайте сразу по цене, а попробуйте привести аргументы, которые оправдают цену данного предложения. Далее сделайте паузу и посмотрите на реакцию клиента. Только после этого прибегайте к обработкам. Возможно Вы сохраните несколько сделок в изначальном ценовом диапазоне.