課題

反論処理

セールスは反論処理です。あなたの見込み客がどんな反論、言い訳、買わない理由を持っているか考えてみましょう。

COPY RIGHT ALL RIGHT RESERVED KENNEDY CONSULTING,INC.&DIRECT PUBLISHING,INC.

あなたから買わない理由

あなたの見込み客は何故、あなたから買わないのでしょう？考えられる全ての理由をあげてください。

・

COPY RIGHT ALL RIGHT RESERVED KENNEDY CONSULTING,INC.&DIRECT PUBLISHING,INC.

今、買わない理由

「後でいいや」全ての見込み客は、必ずこう言います。コレに対するあなたの反論を書いて下さい。何故、今じゃないとダメなのでしょうか？

・

COPY RIGHT ALL RIGHT RESERVED KENNEDY CONSULTING,INC.&DIRECT PUBLISHING,INC.

何故、反応しないのか？

もし、資料請求等の見込み客リスト作成の広告であれば、無料であるにも関わらず、何でその広告に反応しないのでしょうか？理由を書いて下さい。そして、それに対する反論も書いて下さい。

.

COPY RIGHT ALL RIGHT RESERVED KENNEDY CONSULTING,INC.&DIRECT PUBLISHING,INC.