

Sachebene:



Technische Argumente

"Das Produkt entspricht nicht meinen Anforderungen."



Andere Technologien

"Mir gefällt ein Konkurrenzprodukt besser."



Verfügbarkeit

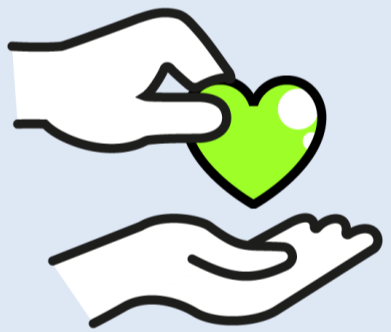
"Der Service lässt sich nicht im gewünschten Zeitrahmen erfüllen."



Preis

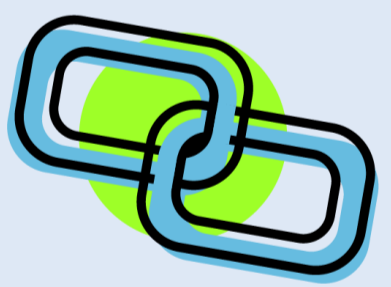
"Mir ist das Produkt zu teuer."

Emotionale Ebene:



Bestehende Bindung

"Ich habe bereits einen favorisierten Anbieter."



Angst vor Abhängigkeit

"Ich will mich nicht zu lange an ein Unternehmen binden."



Mangelndes Vertrauen

"Ich habe ein ungutes Gefühl bei der Zusammenarbeit."



Antipathie

"Ich finde meine Kontaktperson/das Unternehmen nicht sympathisch."

Erfahren Sie, was Kunden in einem Verkaufsgespräch erwarten, um sich für
Sie und Ihr Unternehmen zu entscheiden.



Jetzt Lesen.