Начиная заниматься прямыми продажами, любой человек понимает, как важно научиться работать с возражениями.
Я пробовал продавать, не отвечая на возражения. При возражении я просто разворачивался и уходил. И у меня получалось продавать. Просто на один и тот же объем продаж уходило в несколько раз больше времени.
Так что с возражениями работать надо.

Почему потенциальный клиент говорит «нет»:
1. Он не видит необходимости в данной продукции
2. У него нет возможности купить данную продукцию.
3. У него нет доверия (к продавцу, к фирме, к продукции, у него негативный опыт приобретения этого товара)

Что говорит потенциальный клиент:
1. Реальное затруднение
2. Отмазку (находит повод для вежливого или невежливого отказа)

То есть, если клиент говорит «нет денег», либо у него их на самом деле нет, либо он нам вежливо отказывает. Значит, **не зная истинной причины отказа надо задавать дополнительные вопросы.**

Вот это я Вам секрет раскрыл! А то Вы без меня этого не знали!
На самом деле никакого секрета продаж не существует, существуют различные методики, которые надо пробовать и выбирать самому. Надо набрать собственные ответы и уточняющие вопросы на все возражения, которые Вам могут сказать. Желательно по несколько штук.

Одна из методик:
Заходите к потенциальным клиентам и предлагаете свой товар, выслушивайте ответ «нет»(любое из возражений) и уходите. Записывайте все возражения (принципиально разных возражений очень мало, не наберется и десяти). Придумывайте дома на них ответы и идете к следующим клиентам и смотрите, какие из Ваших ответов работают, а какие – нет.

Спрашивайте у друзей, знакомых продавцов, читайте книжки, узнавайте новые ответы на возражения и пробуйте, пробуйте, пробуйте их на практике.

Кстати выходя от потенциального клиента, на выходе можете сказать такую фразу:
«Я понял, я сейчас ухожу, только ответьте мне, пожалуйста, честно на один вопрос: - Почему Вы мне отказали?»
Зададите этот вопрос - узнаете о себе много нового.

PS: Очень хороший уточняющий вопрос:
«Это единственное, что Вас останавливает?»

И запомните правило: Человек возражает здесь и сейчас. То есть «нет» не означает «никогда».