



Opgaver til gruppen:	Vejledende spørgsmål til opgaverne:	Firmaeksempler stikord:
5 karakteristika om indvendinger og hindringer.		Produkt: Flydende nitrogen/Odorox Målgruppe: alle eksterne/interne Kunder: Forhandlere Eksempler. Fra sidste måneds salgsproces
Hvad er en indvending?	Er det positivt eller negativt? Hvorfor skal kunden indvende? USN – løsning = indvendinger fra kunden	JA Vise at kunden ønsker produkt Ægte indvending indvending = et købssignal som signalere noget positivt
En "ægte" indvending.	Hvornår og hvordan opstår ægte indvendinger?	Når der er forskel på kundens unikke behov og sælgerens løsning. USN – Løsning = Ægte indvending.
3 kategorier af indvendinger i relation til beslutningstagerens interesser.	Hvilke? Giv eksempler på personer fra din hverdag? Hvad gør du hvis du får tekniske indvendinger?	Teknik (produktionschef), generelle (adm. direktør), finansielle (økonomichef). Give flere tekniske oplysninger (kunde spørger indirekte om flere oplysninger)