



BEZWAARBEHANDELAARS

Effectiever omgaan met sales bezwaren



In sales krijg je zelden meteen een "ja". Veel vaker hoor je bezwaren zoals "te duur", "geen tijd" of "we hebben al een partner". In dit onderdeel leer je hoe je daarop reageert zonder te pushen, met korte antwoorden die de druk verlagen en tegelijk het gesprek openhouden. Je gebruikt telkens één slimme vervolgvraag om te begrijpen wat er écht speelt, en om snel te checken of er een match is. Hieronder krijg je een paar voorbeelden met mogelijke antwoorden:

"Te duur"

"Snap ik. Mag ik vragen waar je vooral op let: prijs, risico of verwachte opbrengst?"

Dan kan ik eerlijk zeggen of het überhaupt past, of niet."

"Geen tijd"

"Logisch. Als je wil kan ik het beperken tot één vraag: waar lekt het nu het meest, bovenaan (bereik) of onderaan (conversie)? Dan stuur ik 3 korte suggesties, zonder call."

"We hebben al een partner"

"Helemaal prima. Ik wil niemand vervangen. Soms geef ik gewoon een second opinion op één onderdeel (bv. ads/landing/retargeting). Zou zoiets nuttig zijn, of totaal niet nodig?"

"Geen nood"

"Duidelijk. Waar ligt jullie focus nu wel op in [Q1/Q2]? Als ik ooit iets zie dat daar op aansluit, mag ik het dan één keer doorsturen?"

"Stuur maar info"

"Zeker. Waar ben je het meest benieuwd naar: aanpak, voorbeelden, of prijsindicatie? Dan stuur ik alleen dat stuk en hou ik het kort."

GOOD TO KNOW:

- **Je herkadert het bezwaar naar een keuzevraag.** In plaats van te verdedigen, laat je de prospect zelf aangeven wat het echte punt is (prijs, risico, opbrengst). Dat verlaagt weerstand.
- **Je werkt met "micro-commitments".** Eén vraag, drie korte suggesties, second opinion op één onderdeel. Kleine stappen voelen veilig en verhogen de kans op antwoord.
- **Je houdt de deur open zonder te pushen.** Bij "geen nood" vraag je naar hun focus en toestemming om later één keer iets te sturen. Dat is respectvol en bouwt relatie op.