

13 фраз - убийц

ВАШИХ ШАНСОВ
ЗАКЛЮЧИТЬ СДЕЛКУ С
КЛИЕНТОМ



Я тестовые задания не делаю

Вы не эксклюзивны и вы должны доказать свою экспертность, а не наоборот.



Я не могу говорить, давайте письменно

Общение голосом на 80% повышает вероятность получить контракт.



Я с этим раньше не работал, но давайте попробуем

Вы сами бы доверили проект тому, кто "раньше с этим не работал"? Замените на "Мне необходимо уточнить этот вопрос".

Посмотрите кейсы сами

Клиент не должен ничего искать сам, он вам нужнее, чем вы ему.



Я не высылаю кейсы, это бессмысленно

Да, кейсы уникальны, но они дают возможность понять ход ваших мыслей при выполнении проектов.



Вообще то...так лучше не делать

Любое предложение, начинающееся с фразы "Вообще-то..." принижает уровень знаний клиента. Никто не хочет быть глупым.



CHERVONETS.PRO



Я перезвоню.

Замените на "Прошу прощения, не могу сейчас говорить, я перезвоню через 20 мин".



Попробую...

Не надо пробовать, надо делать.



Я не понял...

Замените на: уточните, пожалуйста



(14 бонус)
Сделаю.

Обязательно указывайте сроки выполнения работ. Сделаю в течение 5 дней.

Я не знаю

Замените на "Мне нужно время, чтобы решить этот вопрос".



Я этим не занимаюсь

Если какая-то часть проекта не в вашей компетенции, предложите решение проблемы. Посоветуйте специалиста, к которому стоит обратиться.



У меня нет опыта в подобных проектах

Замените на: у меня был опыт в таких нишах как...



Мне не удобно говорить, напишите, что вы хотели

Замените на "Прошу прощения, не могу сейчас говорить, я перезвоню через 20 мин".



CHERVONETS.PRO