



Сергей ФИЛИППОВ

Конкретных фраз


для ответов на основные отказы собеседника

Возможно, что каждый ответ
в отдельности не убедит
оппонента сразу, но *даст*
возможность прояснить
ситуацию, чтобы быстрее
достигнуть цели.

Выучите все ответы и пользуйтесь ими для убеждения в своей правоте. Для достижения результата (полного убеждения оппонента) потребуется несколько ответов и дополнительные аргументы в зависимости от ситуации.

«НЕ МОГУ ПОВЫСИТЬ ВАМ ЗАРПЛАТУ»

1. Что конкретно *мне сделать*, чтобы Вы повысили мне зарплату и это было Вам выгодно?
2. Если я сделаю *большой объем работ* за счет увеличения своей эффективности, Вы готовы повысить мне зарплату.
3. Я сравнил со среднерыночным по запросам в хедхантере, человек с моим стажем на аналогичной должности имеет *зарплату на 20%* выше, давайте *вместе решим* как мне выйти на этот же уровень.
4. Повышение зарплаты давно *назрело*, так как не было индексации зарплаты уже более трех лет.
5. Сейчас *выросли* цены, *объем работы* сохранился, а уровень зарплаты остался *прежним*, предлагаю вместе найти решение.
6. Я пришёл не качать права или спорить, я считаю что *заслуживаю* *повышение* зарплаты и хочу это обсудить и *готов привести аргументы*.



«ВЫ НЕ ЗАСЛУЖИЛИ КАРЬЕРНОГО РОСТА»

1. На более *высокой должности* я смогу реализовать свои таланты лучше и компания заработает больше.
2. Давайте вместе решим в каком случае *Вы готовы повысить* меня в должности.
3. Я *готов пройти специальные курсы* и тренинги за свой счет, чтобы быть достойным повышения в должности.
4. Что мешает Вам принять решение о *моем повышении*?
5. Как можно *узнать карьерные перспективы* в Вашей компании, чтобы спланировать свою карьеру на благо фирмы.
6. Я консультировался с моими друзьями, работающими в других бизнесах, при моем опыте *они готовы дать* мне более высокую должность, но мне нравится работать именно у Вас и я хочу получить повышение в Вашей компании, чтобы способствовать еще большему ее процветанию.



«НЕ ОТПУЩУ В ОТПУСК»

1. Я хочу взять отпуск не для того, чтобы подвести Вас в разгар работы, а *чтобы отдохнуть* и делать свою работу еще лучше.
2. В чем причины, что Вы не можете отпустить меня в заслуженный отпуск.
3. Я буду *в отпуске на связи* и поэтому смогу оперативно все решить в случае необходимости.
4. Я распределил свои *дела между коллегами* и поэтому мое пребывание в отпуске пролетит незаметно и без рисков для работы.
5. Лучше пойти *в отпуск сейчас*, чем потом взять еще больший период отпуска так как он поднакопится.
6. Сейчас самое *лучшее время для отпуска*, так как потом начнется сезон и работы будет еще больше.



«НЕ ДАМ ПРЕМИЮ»

1. Вот какой объем работы *я должен был сделать*, вот на сколько *я его перевыполнил*, премия вполне заслужена, я принес компании больше выгоды.
2. Премия *подстегнет* меня еще больше перевыполнить план в следующем месяце.
3. Премия — это *не затраты компании*, это инвестиция в персонал, которая окупается быстрее всего.
4. Что могло бы *Вас убедить* что я заслужил эту премию, я хочу не поссориться или качать права. Моя цель — понять Вашу позицию.
5. Давайте *обсудим* в каком случае Вы *готовы выплатить* мне премию, чтобы я знал к чему стремиться.
6. Это *не премия*, это небольшое поощрение за большой объем проделанной работы.



«ВЫ ПЛОХО РАБОТАЛИ»

1. **Чем** именно Вы не довольны?
2. **Никто** не мог бы сделать лучше, давайте я приведу аргументы.
3. **Если бы я** действительно плохо работал, то я не работал бы у Вас уже столько лет.
4. Что мне сделать, чтобы это **компенсировать** и сделать больше в следующем месяце.
5. Это связано **не с моей работой**, а с работой сопутствующих отделов, я готов привести конкретные факты.
6. Можете сказать более подробно, чтобы **я учел** все замечания в дальнейшей работе.



«НЕ ВЕРНУ ДОЛГ»

1. С **чем** конкретно это связано?
2. Согласись, ведь наши **отношения дороже**, кто знает что потребуется тебе в будущем.
3. Давай договоримся **о новой дате** погашения долга и компенсации за просрочку.
4. Что ты предпринял, чтобы вернуть **долг вовремя**?
5. Давай вместе **посмотрим**, как ты можешь вернуть долг.
- 6 Ты не можешь вернуть долг или не хочешь? От этого будут зависеть **мои дальнейшие решения**.

«Я УХОЖУ ОТ ТЕБЯ»

1. Если ты хочешь сделать мне таким образом больно, то давай вместе посмотрим *что будет с каждым из нас*.
2. Давай *решим как* будем действовать и как лучше расстаться без обид и негатива.
3. Это просто *импульсивное решение*, давай возьмем тайм аут и все обстоятельно обсудим завтра.
4. Я *уважаю любое твоё решение*, но объясни почему оно именно такое.
5. Очень жаль, как раз сейчас в моей жизни начались большие перемены, *давай тебе расскажу* какие.
6. Ты прав(а) нам нужны перемены, *давай привнесем* их в наши отношения без расставания. Предлагаю сделать следующее...

A close-up photograph of two young girls. The girl on the left is wearing a blue top and the girl on the right is wearing a green top. They are both looking intently at a chocolate chip cookie that is being held between their hands. The background is a soft, warm orange glow.

«НЕ ДАМ ВАМ СКИДКУ»

1. Тогда я куплю в другом месте.
2. Как можно получить скидку?
3. В другом месте дешевле и еще дают скидку.
4. *Это не скидка* — это компенсация вот этого недочета (брака).
5. Жаль, я хотел так много у Вас еще купить. Неужели ничего нельзя сделать, *не могу поверить*.
6. А *кто может дать*, давайте я с ним поговорю.

«У ВАС ДОРОГО»

A close-up photograph of a cat's face, focusing on its blue eyes and whiskers. The cat has light-colored fur and is looking directly at the camera.

1. С чем Вы сравниваете?
2. Я это слышал **много раз** и все покупают и очень довольны.
3. Да, клиенты ценят наш продукт.
4. **Именно поэтому** надежно и высокое качество.
5. Вам сказали **за счет чего** в другом месте дешевле? Или Вы хотите взять на себя эти риски и кот в мешке?
6. **Всегда есть** тот, кто предложит дешевле, лишь бы получить Ваши деньги, а у нас все честно и качественно.

«НЕ ХОЧУ У ВАС ПОКУПАТЬ»

1. С чем это связано?
2. Что Вас убедит, чтобы Вы купили у нас?
3. Если *купите у нас сейчас*, я дам более интересные условия.
4. Давайте я еще раз приведу аргументы в пользу покупки у нас.
5. Для человека Вашего уровня нормально покупать качественный продукт у нас и **вот почему...**
6. Я уверен, Вы можете себе это позволить — купить у нас **и получить** качественный продукт.

Больше *практических*
алгоритмов и инструкций
Вы можете найти на нашем
сайте: <http://vertexglobal.ru/>

Присоединяйтесь к нам в социальных сетях:

