

# Ha feltetted a zárókérdést, akkor hiba elsőnek megszólalni

A zenében  
legfontosabb a csend.

Kodály Zoltán

A zárókérdés után legjobb prés a csend. Nem csak a zenében, hanem az értékesítésben is. Semmi nem helyez a vevőre nagyobb nyomást, mint az a tér, amit a zárókérdés után létrehozol. Ilyenkor két dolog történhet: az egyik, hogy kapunk egy egyetértést, és azt mondja 'Rendben, csináljuk!'. A másik, hogy kifogást kapunk, amit, ha kellően rutinosak és felkészültek vagyunk, akkor lazán visszadobunk és kezelünk.

Ha feltetted a zárókérdést, és nem tudod befogni a szádat, akkor azzal kihúzod a vevőt ebből a satuból, és akkor magadra vess!

**ÖSSZEFOGLALVA:** Amatőr értékesítési hiba, ha nem tudod feszültségmentesen elviselni a csöndet.