

- ... би било доста неудобно.
- Би било неудобно ... замяна.
- Аз не ... само оборудване.
- Не, не.
- Да права сте. ... скъп
- Виждам вашата гледна точка...
- ... но съм сигурен че ще изгубим много по този начин

Явните нужди се отнасят основно до конкретни изявления на клиента за желаниа. Те главно идват от въпросите за нуждата. Те включват:

- "Предполагам че не сме много обезопасени"

Това твърдение показва, че клиентите желаят да имат алармена инсталация.

Въпрос 5

Основната слабост, която продавачът има, е да поиска от няколко въпроса за обръщане на внимание. За да постигна по-голям успех в продажбите бих формулирал повече подобни въпроси, които да ми позволят да правя продажби много по-бързо, тъй като те ще възбудят по-ясната нужда от отговор от страна на клиента. Необходимите отговори на въпросите ще накарат клиента да ми каже ползите от системата в настоящата ситуация, в която се намира.

Имлицитните въпроси също ще ми помогнат да извлека трудностите или проблемите, пред които е изправен клиентът, като по този начин ще мога да направя клиента по-развълнуван от решенията, които моята система може да му предложи. Проучванията доказват, че успешните търговци задават два типа въпроси, т.е. имплицитни и за обръщане на внимание на нуждата.

Въпрос 6

Бих определил среща, на която да предложи начина за внедряване на системата. Това е така, защото клиентът е показал необходимост чрез отговора на последния въпрос.