

AZ ELLENVETÉSEK

Egyes megközelítések szerint valamennyi kifogás az alábbi 8, valós, reális ellenvetés valamelyikére vezethető vissza.

1. A termék vagy szolgáltatás által nyújtott **érték hiányos** észlelése
2. A **sürgősség** észlelésének hiánya az ajánlat fogadásakor
3. Az ajánlatot **gyengébbnek értékelik** a versenytárs ajánlatával szemben
4. Belső, csoportok, osztályok, személyek közötti **konfliktus a vevőnél**
5. **Forráshiány**
6. A **személyes kapcsolat** „nem megfelelősége” a döntéshozóval
7. **Külső**, - esetleg általunk nem is ismert - személy általi **befolyásoltság**
8. „**Biztonságosabb nem csinálni semmit**” megközelítés

