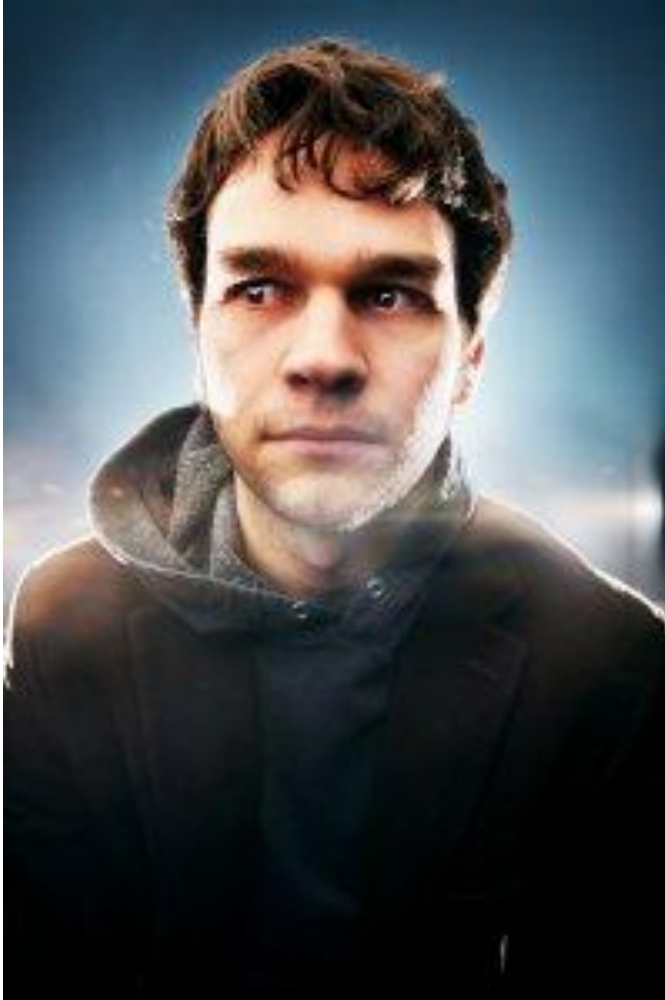


Нерешительный покупатель (никак не может определиться)



Характеризуется тем, что: застенчив; сомневается; беспокоен; подозрителен; все ему кажется «не тем» и «не совсем»; его легко напугать и отпугнуть.

В поведении отличается тем, что: ему трудно принять решение; колеблется, часть не имеет собственной позиции или она размыта; делает обещания на будущее («зайду позже»); ищет недостатки; спрашивает много информации; ждет, чтоб его убедили.

Ваши действия: покажите преимущества, которые он получит, если примет решение сейчас; укажите, какие неудобства он будет испытывать, если отложит решение; будет терпеливы; будьте тверды; обсудите его возражения; используйте эмоциональные аргументы.