After making their objections, our prospects will react to our first few words. This is why agreement is so important in our first few words. Agreement puts our prospects at ease. They lower their defenses. Now they have open minds to hear our message.

We don't always have to start with these words, but we get the idea. We want to be a consultant, not an adversary when we hear objections, We and our prospects want the same thing: a better future.

Now, let's warm up our "objection muscles" with some easy objections. Then, we will move on to the next level, how to transcend this whole conversation. But first, let's practice a few common objections.

مشتری پس از انکه مخالفت خود با ما را بیان کرد به دنبال بهانه‌ای است تا به صحبت‌های بعدی ما واکنش نشان بدهد، پس باید با استفاده‌کردن از این عبارات، سطح تنش موجود را پایین بیاوریم و حالت دفاعی مشتریان را از ‌بین ‌ببریم[[1]](#footnote-1). به همین دلیل است که موافقت کردن با مشتری در همان ابتدای مذکرات بسیار مهم است. این موافقت اولیه از سوی ما، ذهن مشتری را برای ادامه مذاکرات و شنیدن صحبت‌های ما آماده می‌کند.

ما مجبور نیستیم همیشه این عبارات خاص را بکار ببریم، بلکه می‌توانیم گاهی از کلمات مشابه نیز استفاده کنیم. زیرا هدف ما از بین بردن تنش و داشتن گفت‌وگویی سازنده با مشتری است. بنابراین نباید در برابر مخالفت او، جبهه‌گیری کنیم چراکه ما و مشتریمان یک هدف مشخص داریم و آن چیزی جز رسیدن به آینده‌ای بهتر نیست.

حال زمان آن است که توانایی خود در مواجهه با مخالفت مشتری را تقویت کنیم[[2]](#footnote-2) تا پیش‌برد مذاکراتمان میسر شود. برای رسیدن به این مهم ضروریست تا در ابتدا چند نوع راجع از این دست مخالفت‌ها را بررسی کنیم:

1. lower their defenses [↑](#footnote-ref-1)
2. warm up our objection muscles [↑](#footnote-ref-2)