**Bronnen Koopweerstanden**

Een verbale of non-verbale uitdrukking van de koopbereidheid is een koopsignaal. Herken je als verkoopmedewerker het signaal niet, dan zal de klant alles wat je daarna nog aan trukendozen opentrekt opdringerig vinden. Er ontstaat een koopweerstand.

**Waar komt de koopweerstand bij onze klanten vandaan?**

Gewoon, omdat de klant niet wil kopen. U koopt toch ook niet als u denkt het niet nodige te hebben? Een uitzondering is natuurlijk als je koopziek bent.Als natuurlijke weerstand tegen koopimpulsen hebben we geleerd om direct in de verdediging te gaan. Vooral als we bij voorbaat het nu niet zien van het gesprek/advies.

**Koopweerstanden wegnemen**

Soms merk je dat de klant nog niet overtuigd is. Dan is het waarschijnlijk te vroeg om de klant naar een beslissingsmoment toe te leiden. Blijkbaar heeft de klant koopweerstanden, ofwel tegenargumenten. Je vraagt dan de redenen waarom de klant nog twijfelt. Die redenen probeer je zo goed mogelijk weg te nemen. Hierbij toon je begrip voor de koopweerstand en probeer je dit om te buigen naar iets positiefs. Soms is de angst van de klant onterecht en leg je dat uit, soms probeer je het nadeel te camoufleren met voordelen.