

Selamat! Anda telah mendapatkan sebuah rahasia yang akan dapat meningkatkan penjualan dan kepercayaan diri Anda dalam menghadapi pelanggan.

Hampir 80% keberatan yang diajukan oleh pelanggan Anda adalah sama. Inilah pernyataan yang paling sering ditemui oleh seorang tenaga penjualan di lapangan, antara lain:

- Harga anda terlalu mahal
- Produk Kompetitor Lebih Bagus
- Saya sedang sibuk
- Saya tidak tertarik
- Apa untungnya membeli produk Anda?

Walaupun jawaban yang diberikan oleh pelanggan cenderung sama, kebanyakan tenaga penjual masih bingung dalam memberikan jawaban untuk pertanyaan yang diajukan tersebut. Sehingga kesalahan yang sama sering kali terjadi dan berulang.

Bayangkan berapa besar peluang yang hilang karena kesalahan yang seharusnya bisa di kurangi?

SALES SCRIPT sebuah metode yang telah terbukti efektif digunakan oleh banyak tenaga penjual besar di seluruh dunia akan membantu Anda untuk meningkatkan penjualan. Berikut kami berikan FREE 20 SALES SCRIPT yang dapat Anda aplikasikan saat menghadapi pelanggan.

Happy Selling,

Dedy Budiman

Associate Trainer of James Gwee

dedybudiman@yahoo.com

Increase Your Sales with SALES SCRIPT

**20 SCRIPT UNTUK MENJAWAB
KEBERATAN YANG BIASA
DIAJUKAN PELANGGAN.**



Dedy Budiman

Associate Trainer of James Gwee

Keberatan

*** * * * ***

Harga Anda Terlalu Mahal

1. Mahal dibandingkan dengan apa, bu?
2. Menurut Anda berapa harga yang pantas untuk produk yang ditawarkan?
3. Anda tahu bahwa kualitas produk kami adalah yang terbaik dari sekian banyak produk yang ditawarkan. Dan bila dihitung dari daya tahan (life time) produk maka biaya produk kami jauh lebih murah. Bukankah ini merupakan hal penting bagi perusahaan bapak?
4. Jangan lihat dari nominal harganya sekarang, sebenarnya anda membayar jauh lebih murah dari apa yang di dapat. Kita memberikan service yang lebih baik, kualitas yang jauh lebih baik dan kami lebih berpengalaman sehingga perusahaan tentu akan lebih aman.

Bukankah itu yang perusahaan anda cari?

5. Anda sungguh mengatakan bahwa produk kami lebih mahal? Bisa di jelaskan dari sisi mana, sehingga produk kami seolah-olah lebih mahal?
6. Kami bisa memberikan harga yang lebih murah, tapi kita harus melihat lagi proposal yang kami ajukan, karena tentu ada item yang harus dikurangi kalau anda ingin harganya lebih murah.
7. Apakah perusahaan bapak hanya concern pada masalah budget dan harga termurah dengan mengabaikan kualitas?
8. Produk yang kami tawarkan mahal? Jarang sekali saya mendengar complain masalah harga? Apa maksud Anda?

9. Kalau saya bisa kasih harga lebih murah, berapa banyak unit yang akan perusahaan bapak beli?

10. Selain masalah harga apakah ada kendala lain? Artinya kalau masalah harga bisa dibantu, saya bisa terima PO dalam minggu ini yah?

11. _____

12. _____

Keberatan

*** * * * ***

**Berikan saya
Diskon 10% dan
saya akan beli**

1. Kalau anda beli 20 unit, saya akan usahakan untuk bisa memberikan diskon 10%, itupun dengan syarat PO nya harus saya terima hari ini.
2. (nama pelanggan) saya bisa kasih diskonnya, tapi pasti ada komponen yang harus kami kurangi, karena harga yang kami berikan sudah sangat best price.
3. Jangankan 10%, bu. Kalau saya bisa kasih 20% pun akan saya berikan, tapi masalahnya harga yang kita kasih sudah nett price. Kalau ibu tidak percaya silahkan telephone toko lain.
4. Kalau ibu beli emas dan dapat diskon 10%, sedangkan toko emas lain tidak ada satupun yang berani kasih diskon tersebut. Apakah ibu percaya dengan kualitas emasnya? Demikian juga

dengan produk kami, memang mungkin ada yang berani kasih harga 10% lebih murah, tapi ibu coba bandingkan kualitas produknya.

5. Apakah anda percaya dengan dokter syaraf yang memberikan diskon? Kalaupun ada tentu anda akan ragu dengan kualitas dokter tersebut. Demikian juga dengan produk kami, kalau kami bisa memberikan diskon 10% berarti produk kami sudah tidak laku. Dan apakah anda mau membeli produk yang sudah tidak laku di pasaran?
6. Apakah anda memberikan diskon 10% untuk produk yang anda jual? Tidak ? Demikian juga dengan produk kami, mengapa anda mengharapkan kami memberikan sesuatu yang anda juga tidak bisa berikan. Lebih baik kita

melihat keuntungan apa yang anda dapat dari produk yang kami tawarkan.

7. Harga yang kami berikan sebenarnya sudah lebih dari diskon 20%. Harga Regular kami adalah Rp_____ Jadi anda sudah dapat lebih dari apa yang anda minta. Ok, kalau gitu saya bisa terima PO nya sekarang?
8. Kami sudah menjual produk ini lebih dari 10 tahun, dan tidak sekalipun kami memberikan diskon. Anda tahu mengapa produk kami tetap laku dipasaran? karena dimanapun kami menjual, kami menggunakan harga yang sama, harga yang terbaik untuk setiap pelanggan kami. Jadi anda pasti dapat harga terbaik, bukankah itu yang anda harapkan?

9. Kira-kira berapa banyak unit yang anda mau beli? Kalau lebih dari 10 unit, mungkin saya coba usahakan untuk hubungi kantor. Karena terakhir pelanggan saya beli 8 unitpun perusahaan tidak bisa kasih diskon.
10. (nama pelanggan), Komisi sayapun tidak sampai 10%, kalau memang anda mau beli quantity mungkin saya bisa potong dari komisi saya, tapi itupun tidak besar paling hanya 2-3%. Dan tentunya kalau anda juga rela komisi saya di potong *(dengan bercanda)*

11. _____

12. _____

Apa yang Anda dapatkan setelah membaca SALES SCRIPT yang kami berikan? Semoga hal ini dapat membantu untuk meningkatkan omset penjualan Anda.

Apabila Anda ingin mengetahui lebih jelas mengenai SALES SCRIPT. Silahkan bergabung dalam komunitas <http://salesscript.ning.com/>

Talent is a scarce commodity, but there are many people who if given the right instruction can excel in whatever industry. Give them the SCRIPT, and they will give you results.

Dedy Budiman adalah seorang praktisi yang telah berpengalaman lebih dari 15 tahun dalam dunia penjualan dengan beragam jalur distribusi. Ia pernah menangani penjualan untuk segmen **Traditional Market** seperti toko-toko yang berada di Mangga Dua, Glodok dan kota-kota besar lainnya, **Modern Market** dengan account Carrefour, Hypermart, Giant, Gramedia, Gunung Agung, Electronic City, Electronic Solution, Hartono Elektronika Surabaya, Best Denki, Office 2000, Simura dan IT Room, **End User** dengan pelanggan CNI, Indosat, Citibank, Bank Mandiri, BCA, BNI, BII, dan banyak lagi lainnya serta juga pernah menangani **Bisnis Retail** dengan mengepalai beberapa showroom di Jakarta.



Pengalamannya dalam menangani beragam jalur distribusi membuat beliau mempunyai wawasan yang luas dan kemampuan yang tinggi dalam menangani bermacam pelanggan sesuai dengan karakter distribusi produk yang berbeda.

Selain sebagai seorang praktisi penjualan, beliau juga aktif memberikan training di bidang sales dan motivasi untuk beragam perusahaan. Beberapa di antaranya adalah: Datascrip, BNI, Ukrida, Multicasa Jakarta dan Semarang, Sinar Mutiara, Yayasan Bina Bangsa dan Hartono Elektronika Surabaya.



One Day Seminar With John C. Maxwell
Hotel Mulia Senayan Jakarta, 18 July 2005

Dedy adalah seorang yang tidak pernah berhenti belajar, saat ini ia sedang melanjutkan program Magisternya di Universitas Pelita Harapan, selain itu Ia juga pernah belajar dan bertemu langsung dengan para pembicara besar dunia seperti : Stephen R.Covey, John C.Maxwell, Bryan Tracy, Robert T.Kiyosaki, Nick Vujicic dan Rick Warren.

Saat ini beliau merupakan Associate Trainer dari Academia Citra Abadi (James Gwee).

To Invite Dedy Budiman for In-House Training please contact Budget Training at (021) 6011121