

# MODUL 8

# Commitment (PROPAYBACK)



# Sinyal Membeli

Mengangguk -  
tersenyum

Pertanyaan spesifik

Meminta kepastian  
ketersediaan pesanan

Memulai percakapan  
dengan rekan kerja  
terkait melangkah maju

# Penutupan



- Assumptive - Asumtif
- Summary - Rangkuman
- Concession - Konsesi
- Alternative - Alternatif
- Proof - Bukti
- Caution – Hati-hati

**Asumtif:** Jika buying signal kuat dan mereka sudah sangat siap membeli

*“Jadi jika Bapak tanda tangan disini, pengiriman produk kami bisa langsung diproses siang ini juga.”*

**Rangkuman:** Jika mereka masih ingin diskusi dengan pihak lain dulu.

*“Jadi produk dari kami ini kami janjikan dapat meningkatkan penjualan dealer Anda paling tidak sebanyak 20%, dan tentu saja kami akan siap dengan pengiriman ke dealer Anda sore ini juga”*

**Konsesi** : Jika mereka mungkin akan beralih ke supplier lain dan kita harus setidaknya memberikan hal yang sama

*“Pastinya ini deal yang sangat penting untuk perusahaan Anda, untuk menunjukkan keseriusan kami, kami bisa jamin pengiriman instan ke dealer Anda 2 jam dari sekarang, jika Anda memilih kami”*

**Alternatif** : Jika mereka sedikit tidak pasti/ragu dengan keputusan mereka

*“Jadi Bapak mau seri yang biasa bapak beli atau seri terbaru kami?”*

**Bukti:** Jika ini kali pertama mereka deal dengan perusahaan Anda sehingga deal tersebut beresiko.

*“Dealer kenalan baik Anda, Linda Jaya, juga sudah membeli tipe sepeda baru ini, mereka bilang produk ini sudah habis terjual 60%. Pagi ini mereka meminta stok lagi untuk beberapa bulan kedepan”*

**Hati-hati:** Jika mereka tidak terlihat punya kemendesakan untuk membeli

*“Bulan ini ada promo point ganda produk loh, Pak. Jika Bapak kita bisa finalisasikan semua hari ini, pesanan Bapak masih bisa diikutsertakan dalam promo tersebut.”*