

## Mengatasi harga

Keberatan yang paling sering dihadapi dan ditakuti adalah sekitar harga. Untuk alasan ini, harus ditangani secara terpisah.

### Studi Kasus

#### Promotional Solutions Ltd

**Pat:** Jadi, bagaimana menurut Anda?

**Chris:** Berapa harganya?

**Pat:** £3.70 per buah.

**Chris:** £3.70!!!!!!!

**Pat:** Kami bisa memberikan potongan harga tergantung dari jumlah yang Anda butuhkan, potongan sampai 25% dari daftar harga sebenarnya.

**Chris:** Terdengar lebih baik. Jadi itu berarti, saya harus membayar sekitar £2.50 per buahnya.

**Pat:** Saya kira sedikit lebih tinggi dari itu. Sebenarnya saya membuatnya menjadi £2.78

**Chris:** Ya, mari buat hal ini lebih mudah, bagaimana? Saya biasanya memesan sekitar 10,000 dan pada harga £2.50 yang membuat total harga menjadi £25.000!

**Pat:** Seharusnya £27,800. Saya kira saya tidak bisa menjual produk itu dengan harga rendah, keputusannya hanya bisa diambil oleh Manajer Penjualan saya saja.

**Chris:** Ya, saya yakin seseorang seperti Anda bisa mengambil keputusan, tapi jika tidak, mungkin saya harus berbicara secara langsung ke beliau dan mengatasinya.

**Pat:** Ya mungkin hal itu tidak perlu. Saya yakin kita bisa melakukannya.

**Chris:** Oh baiklah, kita sepakat. Sampai kuota binder 10,000 pada harga £2.50 per buahnya. Saya akan meminta pengiriman dalam batch per 2,500.

Oh, ada satu hal lagi... Aturan pembayaran kami adalah 60 hari dari tanggal pengiriman atau faktur manapun yang terakhir. Senang bekerjasama dengan Anda.

*Berjabat tangan*

**Pat:** Saya juga – saya kita saya sebaiknya memberitahu manajer saya bahwa kita sudah sepakat dalam hal ini. Saya yakin beliau akan tertarik mendiskusikannya.



## Tugas

Buatlah daftar kesalahan Pat :

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

## Menangani Harga

### Tugas Kelompok

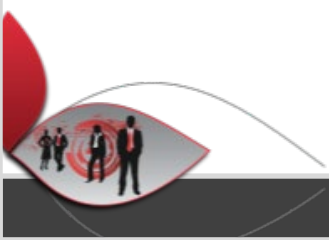
Seringkali seorang customer dapat menggunakan salah satu taktik berikut saat menantang harga Anda:

- Keberatan Harga:.....
- Keberatan Harga:.....
- Keberatan Harga:.....
- Keberatan Harga:.....

Dapatkan Anda memikirkan taktik lainnya dalam industri/pasar yang Anda tangani?

- Keberatan Harga:.....
- Keberatan Harga:.....

Sebelum kita menempatkan diri kita dalam potensi munculnya keberatan, kita perlu memikirkan bagaimana menyampaikan penawaran harga kita secara positif.



## Menyampaikan Harga

Usahakan untuk menyampaikan harga Anda dengan menggunakan metode dibawah ini jika memungkinkan:

**Sandwich Manfaat:** “investasi” ditempatkan diantara dua manfaat.

**Pecahan Terendah:** harga dipecah kedalam satuan terkecil

**Penjabaran tagihan:** menjabarkan semua aspek dalam struktur harga Anda.

## Tugas

Persiapkan latihan menyampaikan harga Anda pada kelompok – gunakan salah satu metode diatas.

---

---

---

---

---

---

---

---

