

3 Kategori KEBERATAN Pembeli

Sell IN

- Jualan Kita ke Toko Pelanggan

SERVICE

- Pelayanan Kita ke Pelanggan

Sell OUT

- Jualan dari Toko ke Konsumen

Menangani Keberatan

Langkah 3 : Tentukan jawaban yang tepat

Tipe Keberatan	Mengatasi Keberatan
Service	Pastikan service kita : kunjungan, delivery dll
Sell Out	Yakinkan ada pangsa pasar/Konsumen Kita support Sell Out : Iklan & Display Benefit / kelebihan produk kita
Sell In	Keuntungan : Margin, promo, insentif Kelengkapan toko