

YTK 107

Pazarlama & Satış

FİYAT KONUŞMAK VE SATIŞI KAPATMAK

60 cümle ve örnek görüşme

Fiyatı sunmak ve gerekçelendirmek

İndirim, ödeme koşulu, sözleşme

Satışı kapatmak ve sonrası



01 Fiyatı sunmak

10

Rakamlar örnektir.

1	Let me walk you through the pricing.	Size fiyatlandırmayı anlatayım.	☐
2	The price is 2,400 euros per year.	Fiyat yıllık 2.400 euro.	☐
3	That includes setup, training and support.	Buna kurulum, eğitim ve destek dahil.	☐
4	There are three packages.	Üç paket var.	☐
5	Most companies of your size choose the middle one.	Sizin büyüklüğünüzdeki şirketlerin çoğu ortadakini seçiyor.	☐
6	The price depends on the number of users.	Fiyat kullanıcı sayısına bağlı.	☐
7	There are no hidden costs.	Gizli maliyet yok.	☐
8	I'll send you a detailed quote today.	Bugün size ayrıntılı bir teklif göndereceğim.	☐
9	The quote is valid for 30 days.	Teklif 30 gün geçerli.	☐
10	Prices are exclusive of VAT.	Fiyatlara KDV dahil değil.	☐

02 Değeri anlatmak

8

11	Let's look at what you get for that.	Bunun karşılığında ne aldığınıza bakalım.	☐
12	It pays for itself in about six months.	Yaklaşık altı ayda kendini amorti ediyor.	☐
13	You save around five hours a week.	Haftada yaklaşık beş saat kazanıyorsunuz.	☐
14	That's less than seven euros a day.	Bu, günde yedi eurodan az.	☐
15	Compared to hiring another person, it's a small cost.	Bir kişi daha işe almaya kıyasla küçük bir maliyet.	☐
16	The cheaper option doesn't include support.	Daha ucuz seçeneğe destek dahil değil.	☐
17	You can cancel at any time.	İstediğiniz zaman iptal edebilirsiniz.	☐
18	You only pay for what you use.	Yalnızca kullandığınız kadar ödersiniz.	☐

03 İndirim ve koşullar

10

19	I can offer 10 percent if you sign for two years.	İki yıllığına imzalarsanız yüzde 10 önerebilirim.	☐
20	If you pay annually, you get two months free.	Yıllık öderseniz iki ay ücretsiz.	☐
21	I can't go lower on price, but I can add extra training.	Fiyatta daha aşağı inemem ama ek eğitim ekleyebilirim.	☐
22	That's the best I can do.	Yapabileceğimin en iyisi bu.	☐
23	I'll need approval from my manager for that.	Bunun için yöneticimin onayı gerekiyor.	☐
24	The discount applies to orders above 100 units.	İndirim 100 adedin üzerindeki siparişlerde geçerli.	☐
25	Payment is due within 30 days.	Ödeme 30 gün içinde yapılır.	☐
26	We can split the payment into two instalments.	Ödemeyi iki taksite bölebiliriz.	☐
27	This offer is available until the end of the month .	Bu teklif ay sonuna kadar geçerli.	☐
28	What would work for your budget?	Bütçenize ne uygun olur?	☐

04 Satın alma sinyalinı yoklamak

8

29	How does that sound?	Bu size nasıl geliyor?	☐
30	Is this in line with what you expected?	Bu, beklediğinizle uyumlu mu?	☐
31	Is there anything stopping us from moving forward?	İlerlememize engel olan bir şey var mı?	☐
32	Which package fits you best?	Size en uygun paket hangisi?	☐
33	Who needs to sign off on this?	Bunu kimin onaylaması gerekiyor?	☐
34	When would you like to start?	Ne zaman başlamak istersiniz?	☐
35	What's the next step on your side?	Sizin tarafta sonraki adım ne?	☐
36	Are we on the same page?	Aynı noktada mıyız?	☐

05 Satış kapatmak

8

37	Shall we go ahead?	İlerleyelim mi?	☐
38	Shall I prepare the contract?	Sözleşmeyi hazırlayayım mı?	☐
39	If you're happy with this, I'll send the agreement today.	Bundan memnunsanız sözleşmeyi bugün gönderirim.	☐
40	Would you like to start with the pilot or the full package?	Pilotla mı, tam paketle mi başlamak istersiniz?	☐
41	We can have you up and running by the 15th.	Sizi ayın 15'ine kadar çalışır hale getirebiliriz.	☐
42	All I need is a signed order form.	İhtiyacım olan tek şey imzalı bir sipariş formu.	☐
43	Let's make it official.	Bunu resmileştirelim.	☐
44	Welcome on board!	Aramıza hoş geldiniz!	☐

06 Sözleşme ve sonrası

8

45	I've sent the contract for signature.	Sözleşmeyi imzaya gönderdim.	☐
46	Could you send it back by Friday?	Cumaya kadar geri gönderebilir misiniz?	☐
47	Our legal team has a few comments.	Hukuk ekibimizin birkaç yorumu var.	☐
48	The contract runs for twelve months.	Sözleşme on iki ay sürüyor.	☐
49	It renews automatically unless you cancel.	İptal etmezseniz otomatik yenilenir.	☐
50	Your account manager will contact you this week.	Müşteri yöneticiniz bu hafta sizinle iletişime geçecek.	☐
51	We'll schedule the kickoff meeting.	Başlangıç toplantısını ayarlayacağız.	☐
52	Thank you for your trust.	Güveniniz için teşekkürler.	☐

07 Satış olmadığında

8

53	I understand. Thanks for considering us.	Anlıyorum. Bizi değerlendirdiğiniz için teşekkürler.	☐
54	May I ask what made you decide?	Kararınızda neyin etkili olduğunu sorabilir miyim?	☐
55	Is there anything we could have done differently?	Farklı yapabileceğimiz bir şey var mıydı?	☐
56	Can I check in again in six months?	Altı ay sonra tekrar yoklayabilir miyim?	☐
57	I'll keep you posted on new features.	Yeni özelliklerden sizi haberdar ederim.	☐
58	The offer stays open if things change.	Bir şey değişirse teklif geçerli kalır.	☐
59	I wish you all the best with the project.	Projede başarılar dilerim.	☐
60	Let's stay in touch.	İletişimde kalalım.	☐

08 Örnek: kapanış görüşmesi

10

Rakamlar örnektir.

SATIŞ

The price is 2,400 euros per year. That includes setup, training and support.
Fiyat yıllık 2.400 euro. Buna kurulum, eğitim ve destek dahil.

MÜŞTERİ

That's a bit more than we planned.
Bu, planladığımızdan biraz fazla.

SATIŞ

I understand. What would work for your budget?
Anlıyorum. Bütçenize ne uygun olur?

MÜŞTERİ

Around 2,000.
2.000 civarı.

SATIŞ

I can offer 10 percent if you sign for two years. That brings it to 2,160.
İki yıllığına imzalarsanız yüzde 10 önerebilirim. Bu da 2.160 eder.

MÜŞTERİ

And the training is still included?
Eğitim yine dahil mi?

SATIŞ

Yes, everything is included. Is there anything stopping us from moving forward?
Evet, her şey dahil. İlerlememize engel olan bir şey var mı?

MÜŞTERİ

No, I think that works.
Hayır, sanırım bu uygun.

08 Örnek: kapanış görüşmesi (devam)

SATIŞ**Great. I'll send the agreement today. When would you like to start?**

Harika. Sözleşmeyi bugün gönderiyorum. Ne zaman başlamak istersiniz?

MÜŞTERİ**At the beginning of next month.**

Gelecek ayın başında.

09 Sık yapılan hatalar

5

61 ✗ ~~The price is 2,400 euros. Is it OK? I can make a discount.~~

✓ **The price is 2,400 euros per year. That includes setup and support.**

Fiyatı söyledikten sonra sus; kimse istemeden indirim teklif etme.

62 ✗ ~~It costs 2,400 euros in a year.~~

✓ **It costs 2,400 euros per year.**

"Yılda" için "per year" ya da "a year" kullanılır.

63 ✗ ~~This is our last price.~~

✓ **That's the best I can do.**

"Last price" doğal durmaz.

64 ✗ ~~Do you want to buy it or not?~~

✓ **Shall we go ahead?**

Kapanış sorusu yumuşak olmalı.

65 ✗ ~~I will make you a good price.~~

✓ **I can offer you a better price.**

Fiyat "make" ile değil "offer" ya da "give" ile kullanılır.

BU KAYNAKLA NASIL ÇALIŞMALI?

1

Günde bir bölüm yeter. Hepsini bir günde bitirmeye çalışma.

2

Türkçe tarafı elinle kapat, İngilizcesini sesli söyle. Sonra tersini yap.

3

Rahatça söyleyebildiğin satırın kutusunu işaretle; işaretsiz kalanlara ertesi gün dön.

KENDİ NOTLARIN

YTK 107 · PAZARLAMA & SATIŞ

BUNLARI KENDİ İŞİNDE, BİREBİR DERSTE ÇALIŞ

Kalıpları bilmek ilk adım. Asıl iş, onları kendi mesleğinde ve gerçek konuşmada kullanabilmek. Dersler birebir ve mesleğine özel; ilk 15 dakikalık tanışma görüşmesi ücretsiz.

ytkacademy.com.tr