Observación: Nótese que al cliente le parece claro el producto por el que se interesa pero ha expandido el calificativo de caro a toda la empresa. Quitar de contexto es apartar este producto puntual del resto de la organización y todos sus productos.

1- Hoy mas que nunca es importante cuidar el bolsillo. Analicemos entonces el valor de este producto en particular en relación con lo que Ud. necesita.
2- ¿en cuánto excede lo que estaba dispuesto a invertir en el regalo de su sobrina?

Cliente:- en $XXXX (o en tanto por ciento)

3- Hace un momento Ud. manifestó que su mayor preocupación era hacer un regalo lo suficientemente útil y duradero en el largo plazo. Pasar de 6 sillas a 12 es lo que establece esa diferencia económica. ¿Justificaría Ud. esa diferencia para que la mitad de los invitados no queden de pie si le ofrezco un plan de pago que se acomode a sus verdaderas posibilidades?

Ejemplo Sobre La Negociación Del Resto

Vendedor:- Buenos días, ¿en que puedo ayudarlo?

Cliente:- En nada. Ya vi los precios y me parece caro.

Vendedor:- Por lo que veo Ud. busca un televisor. Le propongo lo siguiente, permítame averiguar lo que necesita realmente y es posible que encontremos el producto adecuado al precio que Ud. considere razonable. De todas maneras Ud. siempre tiene la opción de adquirirlo en otro lado.