



**MDI**  
**2020**

**MODERN**  
**LEARNING**  
**SOLUTION**

Welcome to  
**Solution Selling &  
Negotiation Skill**



**TACK**  
**TMI**  
© GI GROUP brand



**JOHAN MALONDA MUSTIKA & REKAN**  
Certified Public Accountants



**bakertilly**  
INTERNATIONAL

Management Development International (MDI) develops people and organizations as the **exclusive partner of**  
**TACK & TMI International and Video Arts** for Indonesia.

**TACK**

Didirikan di Inggris, **lebih dari 65 tahun** berkarya di **60 negara** dalam **25 bahasa**.  
Telah meng-global dengan pengalaman dan fokus pada **teknik menjual, kepemimpinan, dan manajemen**

> Visit Website  
<https://www.tacktmiglobal.com/>

**TMI**

Didirikan di Denmark, dengan pengalaman Consulting dan pengembangan **lebih dari 40 tahun**,  
TMI International adalah institusi yang ekspert pada bidang **Pelayanan Customer, Transformasi Organisasi** serta **Pengembangan Diri**.

> Visit Website  
<https://www.tacktmiglobal.com/>

**video arts**<sup>™</sup>  
Longer lasting learning

Didirikan oleh John Cleese, Komedian Inggris terkenal.  
Memiliki koleksi sumber daya pendukung pembelajaran terbesar di dunia, **dengan lebih dari 300 judul skenario** yang dirancang menggunakan **Practical Step-by-step Learning** dibalut skenario humor oleh konsultan profesional terkait berbagai topik praktis.

> Visit Website:  
<https://www.videoarts.com/>

Our primary role is to help you and your people become even better at what you do.

We call this approach "YOU Appeal<sup>®</sup>" which is a way of life at TACK & TMI.

## Tujuan Program:

- Menyadari bahwa sekarang ini banyak **perubahan** yang terjadi di sekeliling kita dan **berdampak signifikan** pada **industri FMCG**, khususnya Abbot
- **Pola pikir terbuka** bahwa kita perlu mengubah cara kita berjualan agar tetap **relevan** dengan **perkembangan customer** yang **semakin kritis**
- Mengasah berbagai **keterampilan relevan** serta aplikasinya dalam berbagai situasi aktual atau yang umumnya dihadapi sebagai **Trade Team Abbott**

# AGENDA HARI 1

- 1. TACK Solution-based Selling Model**
- 2. Riset dan Perencanaan Penjualan**
- 3. Membangun Hubungan Baik dan Menghadirkan Rasa Percaya**
- 4. Mengidentifikasi Kebutuhan Pelanggan: Motivasi Membeli**

# Virtual Onboarding

1. **Terlibat Aktif**
2. **Nyalakan webcam Anda disepanjang sesi**



# Pre Work



# Pre Test



# MODUL 1

# TACK Solution-based Selling Model



> *Developing Your People >> Advancing Your Business*  
TACK-TMI International | Over 60 countries | 35 languages | 1 global training solution

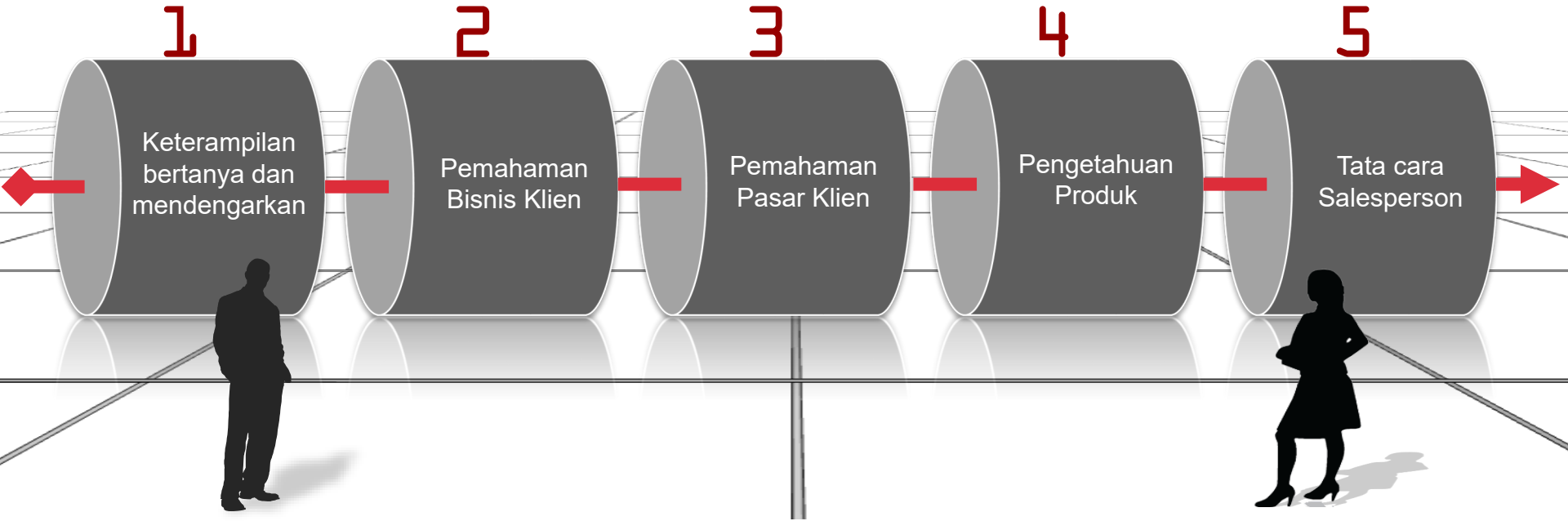


# Salesperson Professional?

(Salesperson Baik vs Salesperson yang Kurang)



# Salesperson Profesional Menurut Pembeli (TACK BUYER'S SURVEY)



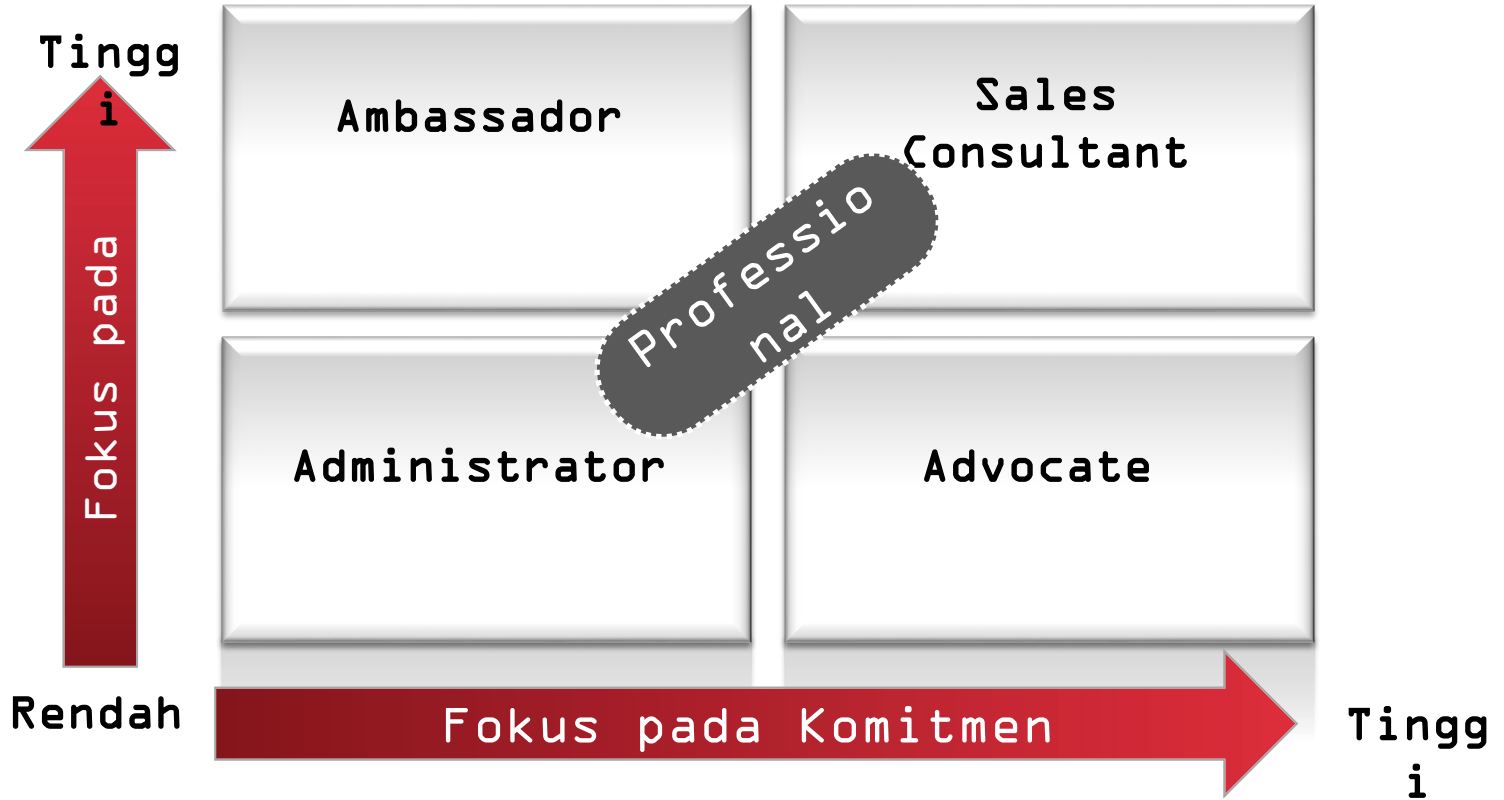


# Gaya Penjualan





# Gaya Penjualan



# Bisnis pada masa sekarang

- Kompleks
- Globalisasi
- Kompetisi bertambah
- Revolusi teknologi
- Siklus hidup pendek
- Ketidakamanan
- Perubahan yang sporadis



## Complex

### Karakteristik :

- Luas
- Multi variabel
- Interkoneksi
- Sebab utama dan dampaknya Samar

### Contoh :

- Pasar global
- Unik
- Lingkungan khusus

### Pendekatan

- Restrukturisasi
- Spesialis
- Panel ahli

## Volatile

### Karakteristik :

- Tidak terduga
- Tidak stabil
- Dinamis
- Tidak jelas waktunya
- Bisa mengalihkan perhatian

### Contoh :

- Bisa mengalihkan perhatian
- Fluktuasi Harga
- Bencana Alam

### Pendekatan

- Siapkan sumber daya
- Cadangan rasional
- Sesuai resiko

## Ambiguous

### Karakteristik :

- Sulit untuk diprediksi
- Sesuatu yang baru
- Minim informasi/gejala
- Bertentangan

### Contoh :

- Produk pasar/kebijakan baru
- Diluar bidang

### Pendekatan

- Hipotesa & testing
- Brainstorming kasus / skenario

## Uncertain

### Karakteristik :

- Sulit diprediksi
- Kejutan
- Minim informasi
- Sebab internal/eksternal

### Contoh :

- Produk baru
- Kebijakan baru
- Ketidakpastian masa depan pasar  
reaksi pelaku usaha dll

### Pendekatan

- Investasi informasi
- Interpretasi analisis & komunikasikan

Di tengah perubahan klien  
membutuhkan seorang  
**“trusted advisor/pemberi  
solusi”** yang bisa  
diandalkan untuk  
mengamankan bisnisnya

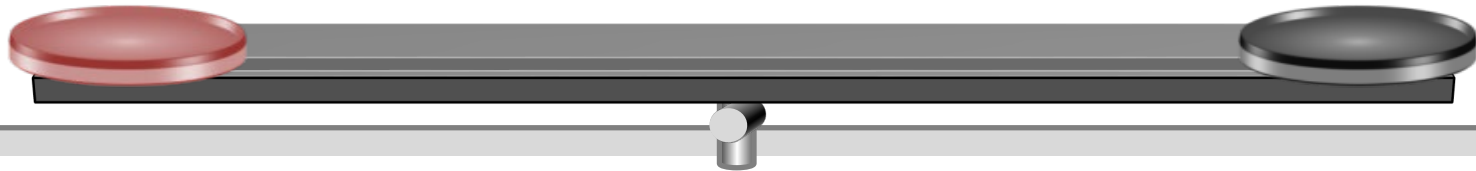


# Solution-Based Selling

VS.

## 'Normal' Selling

Hal yang paling membedakan dari 2 jenis penjualan ini adalah dalam **solution-based selling seorang penjual adalah pihak yang bertanggung jawab** untuk memahami situasi yang terjadi – dan kemudian menggunakan pemahaman tersebut untuk membangun sebuah solusi yang bernilai bersama dan untuk calon pembeli



# Solution Based Selling



# Solution Selling & Negotiation Skill



**2**

**2 PRE:**  
Rencana  
Berdasarkan Riset,  
Hubungan baik.

**4**

**4 PRO:**  
Menggali Kebutuhan,  
Menawarkan Solusi,  
Menangani  
Keberatan, Negosiasi.

**2**

**2 POST:**  
Evaluasi  
dan  
Pengembangan