



**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

# 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

# MODUL 11

## Mengimplementasikan Solusi, Melakukan Evaluasi dan Mengembangkan Kesepakatan Dengan Pelanggan



# Customer Reviews



- Merancang tujuan yang jelas untuk pengujian
  - Apa dan bagaimana Anda akan menguji hasilnya?
- Memastikan pelanggan Anda terlibat dalam proses
  - Apa dan bagaimana mereka akan menguji?
- Mengukur perkembangan dan kesuksesan Anda pada 3 area kunci:
  - Produk/jasa
  - Perusahaan Anda
  - Staff Anda



## 1. Review Terhadap Produk/Jasa:

- Product fit* : Apakah produk sesuai dengan yang dibutuhkan/sesuai spesifikasi
- Kinerja* : Apakah produk bekerja sesuai dengan spesifikasi, melampaui harapan, kinerja jasa, kinerja pengiriman
- Value* : Benefits vs. costs, dihubungkan dengan gaya hidup
- Dampak* : Apa dampak produk/jasa ini terhadap bisnis Anda

## 2. Review Terhadap Perusahaan Anda:

- Alignment* : Bagaimana kita semua bekerja sama
- Kualitas* : Bagaimana kualitas produk/jasa yang ada
- Komitmen* : Seberapa kuat komitmen perusahaan dan staff senior di perusahaan kita

## 3. Review Terhadap Staff Anda:

- Akuntabilitas* : Kecepatan respon, apakah orang-orang kita mudah dihubungi
- Pengetahuan* : Terhadap industri, pelanggan dan pasar
- Kepedulian* : Komitmen pada perusahaan dan kesuksesan

# Keep Developing

Proaktif

Value added  
(nilai tambah)

Evaluasi /  
review

“Third box  
thinking”

Blog / majalah

Pembicara  
tamuh

Acara ramah  
tamah  
perusahaan

Ikut meeting

Spot di tempat  
customer

# Sales Planner



# Post Test



# Evaluasi

