



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

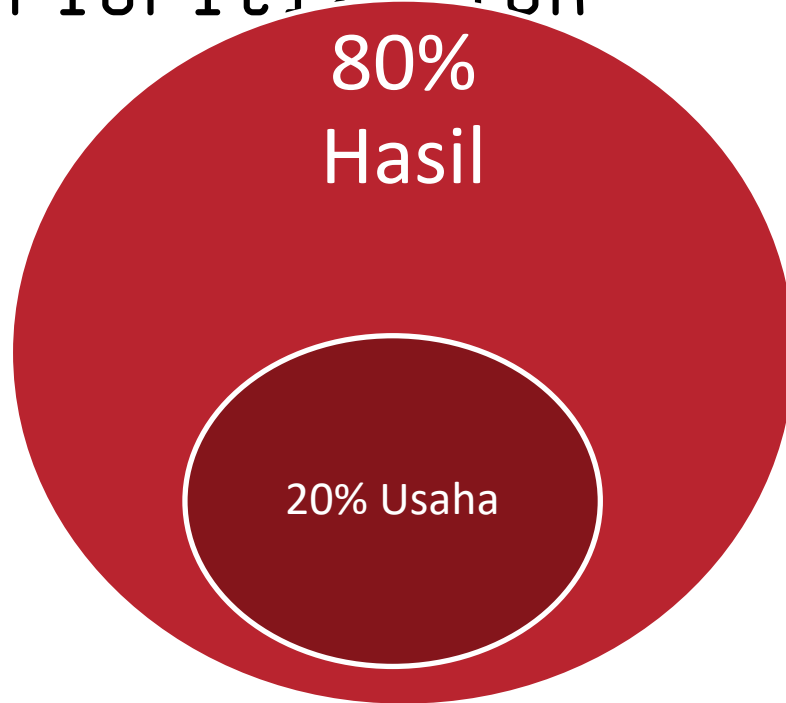


MODUL 2

Riset dan Perencanaan Penjualan

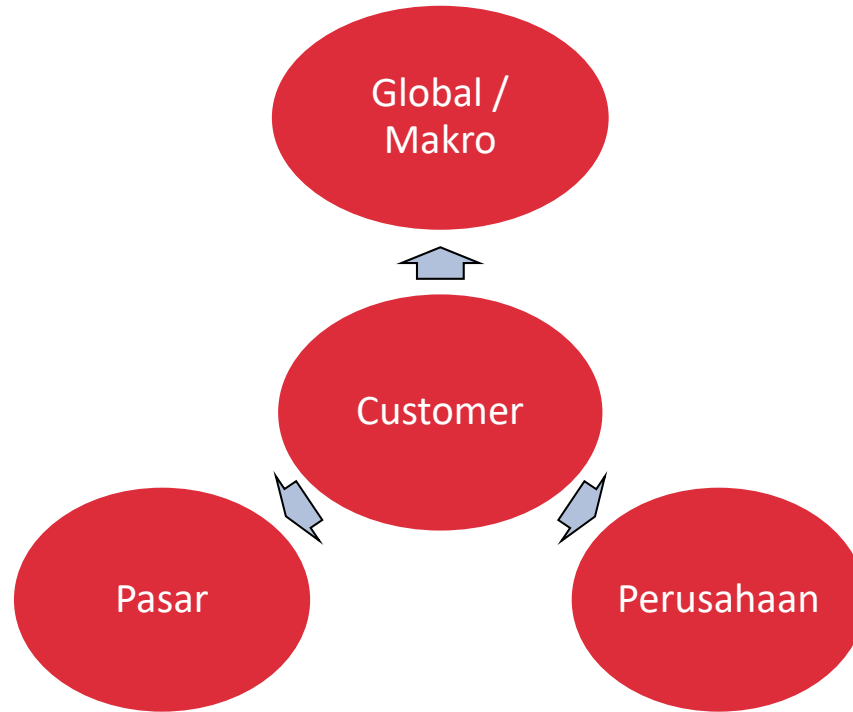


Planning and Prioritization

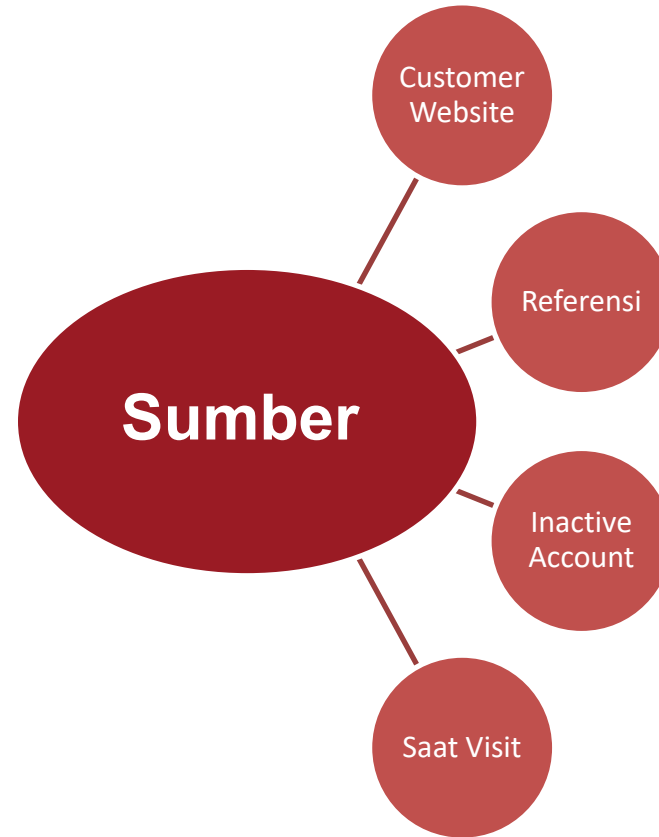


Prinsip Vilfredo Pareto

Cakupan Riset



Sumber Riset



Tahap 1

Gambarkan skema organisasi terkait semua orang dari pihak customer yang berpotensi terlibat dalam sales opportunity ini

Tahap 5

Buatkan kotak personality per orang, contoh:

E: Expressive
A: Amiable
An: Analytical
D: Driver



Tahap 2

Buatkan kotak Contact History per orang, contoh:

RC: Regular Contact
IRC: Irregular Contact
(kurang dari 6 kali per tahun)
LC: Little Contact (pernah bertemu,
tapi jarang contact)
NC: No Contact



Tahap 4

Buatkan kotak Relationship per orang, contoh:

A: Advocate (memmemangkan kita untuk mendapatkan sales opportunity)
P: Promoter (akan mempromosikan kita)
F: For us (tetapi tidak akan menmenangkan kita)
S: Stable (pihak netral)
E: Enemy/Lawan



ACTION PLAN

Tuliskan Langkah Penting yang Anda harus lakukan sekarang

- a) _____
- b) _____
- c) _____

Tahap 3

Power and Influence

Gunakan pulpen warna biru dan lingkari orang-orang yang memiliki Power (PP)

Gunakan pulpen warna biru dan buat kotak di sekitar Decision Maker (DM) utama

Gunakan pulpen warna merah dan lingkari orang-orang yang memiliki Influence (IP)

Gunakan pulpen warna merah dan hubungkan IP utama dan DM



Sales Planner

