



MODERN  
LEARNING  
SOLUTION

Welcome to  
**Solution Selling &  
Negotiation Skill**



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 4

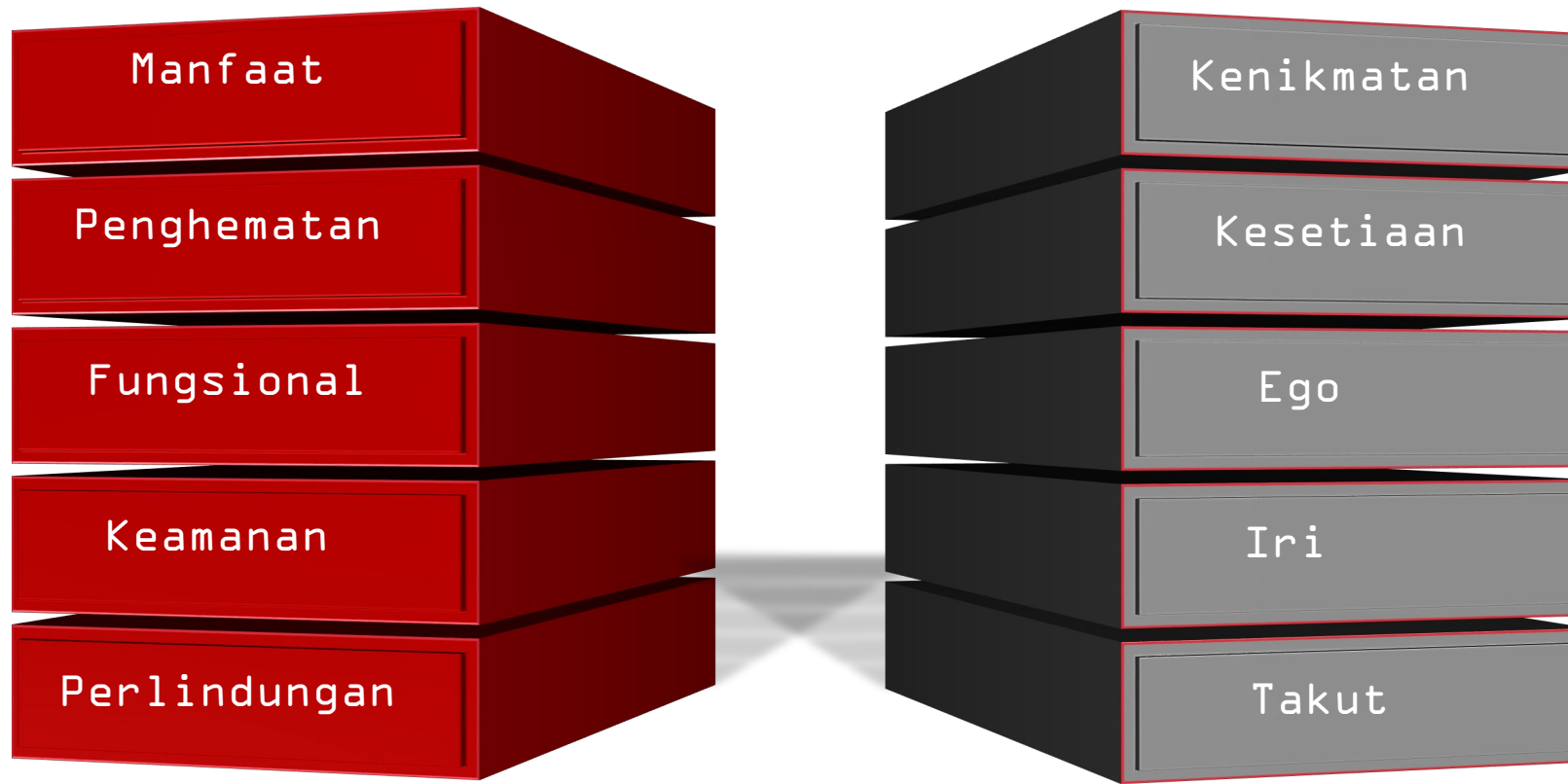
## Mengidentifikasi Kebutuhan Pelanggan: Motivasi Membeli



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



# Motivasi Membeli



**Kebutuhan Bisnis/Rasional**

**Keinginan Personal /Emosional**

# Menggali lebih dalam untuk mendapatkan F.I.N.D solution



# Contoh Pertanyaan F.I.N.D solution

**F****FACTS**

*Siapa saja yang biasa datang ke toko ini ?*  
*Apa yang sedang anda fokuskan untuk dijual saat ini ?*

**I****ISSUES &  
CONCERN**

*Dengan adanya PSBB bagaimana keadaan toko apakah jadi jarang ada yang datang ?*  
*Apa yang menjadi item slow moving ?*

# Contoh Pertanyaan F.I.N.D solution

**N**

**NET  
EFFECT**

*Kalau terdampak dengan PSBB, berapa persen penurunan yang terjadi ?*

*Apa efek apabila item tersebut terus slow moving ?*

**D**

**DEVELOP  
SOLUTION**

*Kalau seperti itu, support apa atau adakah produk spesifik yang dibutuhkan saat ini untuk dapat menjangkau pelanggan ?*

*Bagaimana anda ingin mengubah proses penjualan item slow moving tersebut ?*

# Sales Planner

