



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

AGENDA HARI 2

- 1. Menghadirkan dan Mempresentasikan Solusi Kepada Pelanggan**
- 2. Mengatasi Keberatan Pelanggan**
- 3. Menjadi Negosiator Profesional**
- 4. Tehnik Dalam Melakukan Negosiasi**

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 5

Menghadirkan dan Mempresentasikan Solusi Kepada Pelanggan






Feature - Fitur

Kursi memiliki satu rangkaian kerangka terbuat dari cetakan alumunium.

Benefit/Manfaat

1. Ringan
2. Mudah dipindahkan
3. Kuat
4. Aman digunakan
5. Tidak akan rusak jika orang yang duduk banyak bergerak
6. Mudah dibersihkan

Feature - Fitur	Benefit - Manfaat	Solusi	Motivator
<p>Kursi memiliki satu rangkaian kerangka terbuat dari cetakan alumunium.</p> 	<p>Tidak akan rusak jika orang yang duduk banyak bergerak</p>	<p>Yang artinya Anda akan menghemat biaya perbaikan</p>	<p>Manfaat</p>
		<p>Yang artinya Anda akan memiliki resiko lebih kecil terkait kecelakaan atau seseorang terluka</p>	<p>Keamanan</p>
		<p>Yang artinya Anda akan menurunkan resiko orang terluka dan menuntut perusahaan Anda terkait keselamatan kerja</p>	<p>Ketakutan</p>

Beberapa target keuangan yang bisa membantu Anda menemukan Solusi:

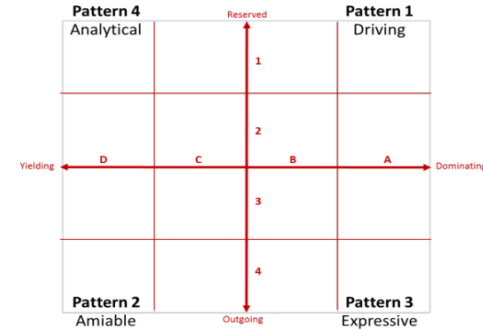
1. Meningkatkan volume penjualan
2. Meningkatkan harga jual
3. Menurunkan biaya per unit
4. Meningkatkan utilisasi aset tetap
5. Meningkatkan utilisasi modal kerja



Mempresentasikan Solusi



- Toko/Perusahaan:
- Jabatan/posisi pelanggan:
- Rangkuman Solusi:



Komponen Solusi	Bagaimana mengkomunikasikan dengan cara yang sesuai

Sales Planner

