



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 3

- 1. Taktik Dalam Melakukan Negosiasi**
- 2. Aspek Keuangan Dalam Negosiasi**
- 3. Mengimplementasikan Solusi, Melakukan Evaluasi dan Mengembangkan Kesepakatan Dengan Pelanggan**
- 4. Role Play based on Real Case & Rencana Tindakan**

Solution Selling & Negotiation Skill

2

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

4

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

2

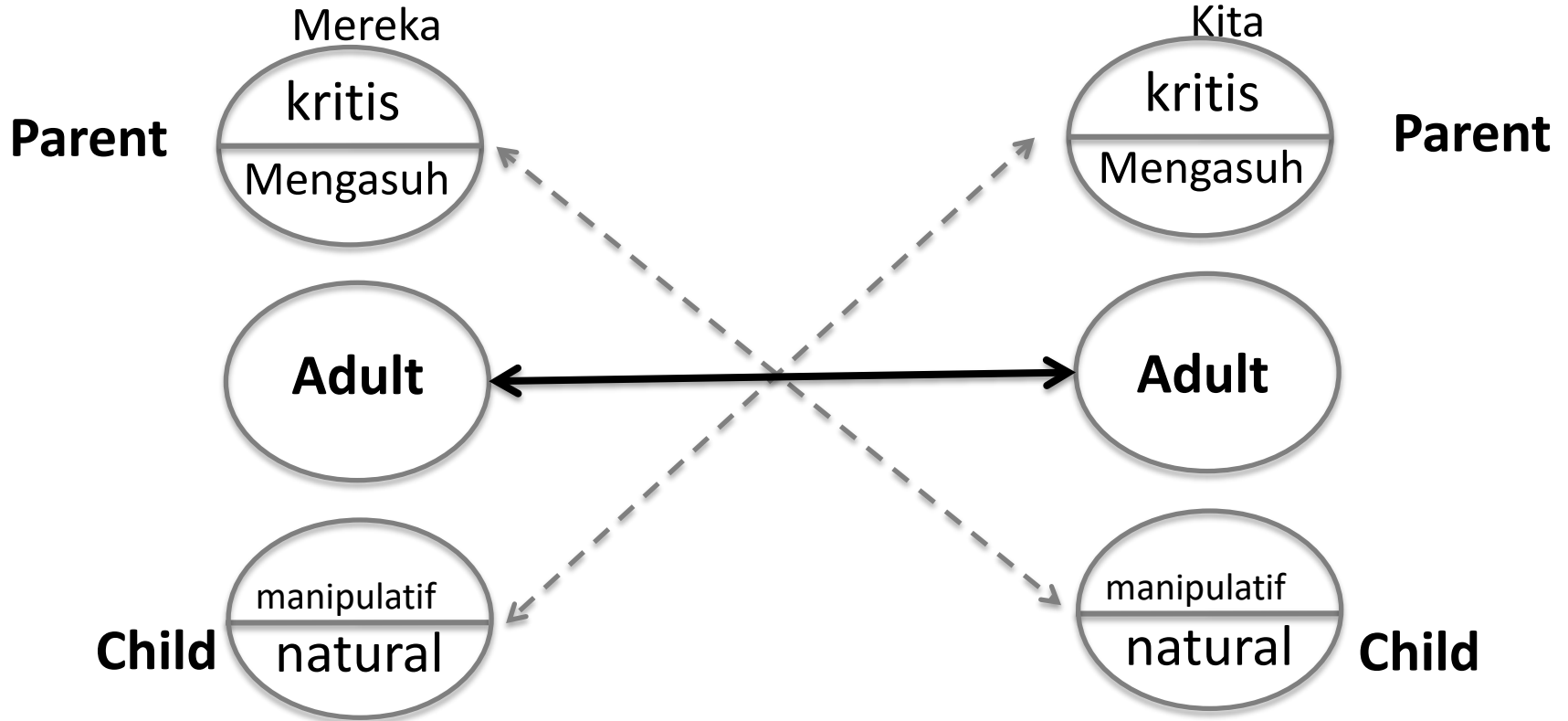
**2 POST:
Evaluasi
dan
Pengembangan**



MODUL 9

Taktik Dalam Melakukan Negosiasi





Menyamakan Posisi

PEMBELI

Apabila saya tidak suka dengan penawaran anda, No deal!

Saya selalu bisa mencari supplier yang lain

Saya perlu membuktikan, saya negosiator yang ulung

PENJUAL

Apabila tidak deal, saya rugi waktu

Saingan saya bisa untung

Saya tidak mencapai target

Pelanggan dan Kemungkinan “No Deal”

“Kapanpun kami membutuhkan sebuah barang atau jasa, kita akan menghubungi 6 supplier lainnya. Hal ini akan memberikan posisi yang kuat dibandingkan pihak penjual.

Disisi lain itu juga akan meningkatkan kepercayaan diri kami, gertakan anda bukan sekedar gertakan.”

**Buyer perusahaan
ternama**

SWOT Analisis

Apa yang menjadi kekuatan Anda?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Apa yang menjadi kelemahan Anda?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Apa yang menjadi peluang Anda?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Apa yang menjadi ancaman Anda?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Gertakan Anggaran

“Budget saya hanya segitu”

Cara menghadapi:

- Cari tau anggarannya & cek apakah dia jujur
- Kemukakan benefit
- Keluarga opsi bayar belakangan atau pembiayaan
- Tunjukkan apa yang dapat ia lakukan untuk mengurangi biaya
- Transaksi alternative (menanggung biaya delivery)
- Salahkan peraturan

Perbandingan Pesaing

“Merek XYZ menawarkan harga yang lebih murah dari Anda”

Cara Menghadapi:

- Latihan! Taktik ini sangat umum
- Pelajari sebanyak mungkin tentang pesaing
- Usahakan mengecek kebenarannya
- Cari perbedaan di antara perusahaan dan kompetitor mereka
- Tukarkan variable yang murah bagi anda mahal bagi dia

Sentuhan Lembut

“Saya sangat ingin membantu Anda dengan membeli produk Anda tetapi jaman lagi susah, bisakah anda memberikan diskon tambahan?”

Cara Menghadapi:

- Tetap objektif dan jangan emosional
- “Less is more”, Sales Person harus menjaga diri untuk tidak memberikan informasi lebih dari yang seharusnya
- Harus banyak belajar mengajukan pertanyaan terbuka untuk menggali informasi dari customer dan perusahaannya.

Jaring Perangkap

“Apabila Anda memberikan saya harganya yang bagus saat ini, bulan depan saya akan membeli dengan jumlah yang lebih banyak”
“Ingat jumlah toko kita tahun depan akan bertambah dua kali lipat”

Cara menghadapinya:

- Jangan terlalu percaya janji besarnya
- Tawarkan discount yang besarnya sesuai dengan jumlah pembelian
- Berikan discount retrospektif di akhir kontrak bila pembelian dalam jumlah besar telah terwujud.

Perahu Lambat

“Coba kamu balik lagi minggu depan saya akan diskusikan dengan rekan saya”

Cara menghadapi

- Gunakan batas waktu semu
- Peringatan batas waktu untuk penawaran khusus
- Tawarkan konsesi kecil dengan batas waktu sangat singkat

Orang Baik dan Orang Jahat

Satu orang terlihat agresif sedangkan yang satunya terlihat seperti kawan anda

Cara Menghadapi:

- Sadarlah bahwa mereka tidak dipihak anda
- Tetap tenang dan biarkan mereka memainkan perannya
- Pertimbangkan mengajak orang lain dalam negosiasi, agar dapat juga bermain sebagai “orang baik, orang jahat”
- Dalam keadaan terpaksa, katakan dengan sopan untuk meminta bertemu dengan atasannya

Beli sekarang tawar kemudian

“PO nya sudah dalam proses, tapi saya lupa bilang bahwa kita membutuhkan pengirimannya dilakukan bertahap”

Cara menghadapi:

- Katakan dengan sopan bahwa syarat yang diberikan belum memperhitungkan variable baru dan anda perlu melihatnya kembali
- Tekankan seberapa besar pengaruhnya hal tersebut terhadap Anda
- Salahkan peraturan perusahaan.

Pikirkan taktik pelanggan yang pernah anda hadapi dalam bernegosiasi. Buatlah response dewasa Anda

Taktik yang pernah anda lihat (Kata-kata atau tindakan)	Response dewasa anda

Sales Planner

