

## MODUL 5

# Strategi Penjualan Berbasis Sasaran (PROPAYBACK)



# Sasaran suatu kunjungan penjualan

Mendapatkan  
Informasi

Pengambilan  
Keputusan

# Hindari...



▪ Menjadi “parachute salesperson”



▪ Terlalu rendah hati



▪ Berceloteh gugup



▪ ‘Extended chat gap’

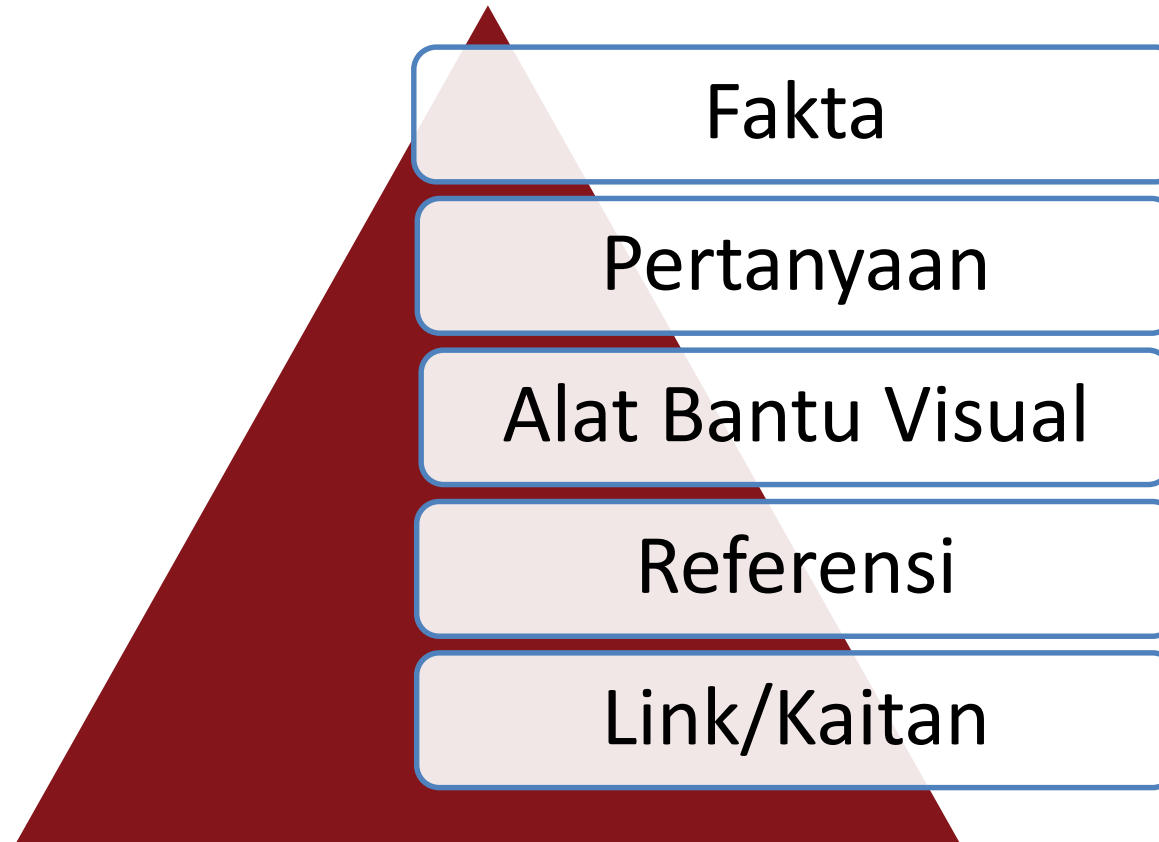


# Sales Meeting



Bagaimana sales meeting terjadi?

# Attention Getter



Dalam kelompok,  
buatlah daftar aspek penarik perhatian

# Sales Kit

- Company Profile
- Rate
- Last Meeting Notes & Action Plan
- Planner
- Product Sample
- Apa lagi ?



**DIGITAL juga bisa**