

MODUL 9

Mengembangkan Akun (PROPAYBACK)

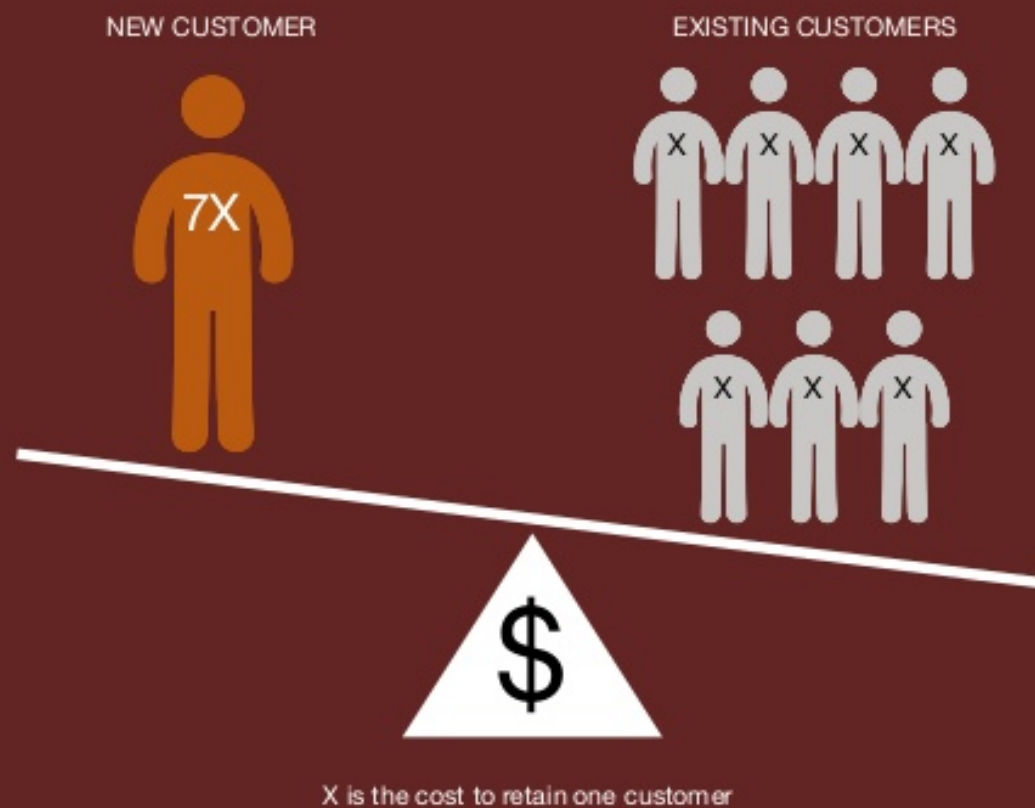


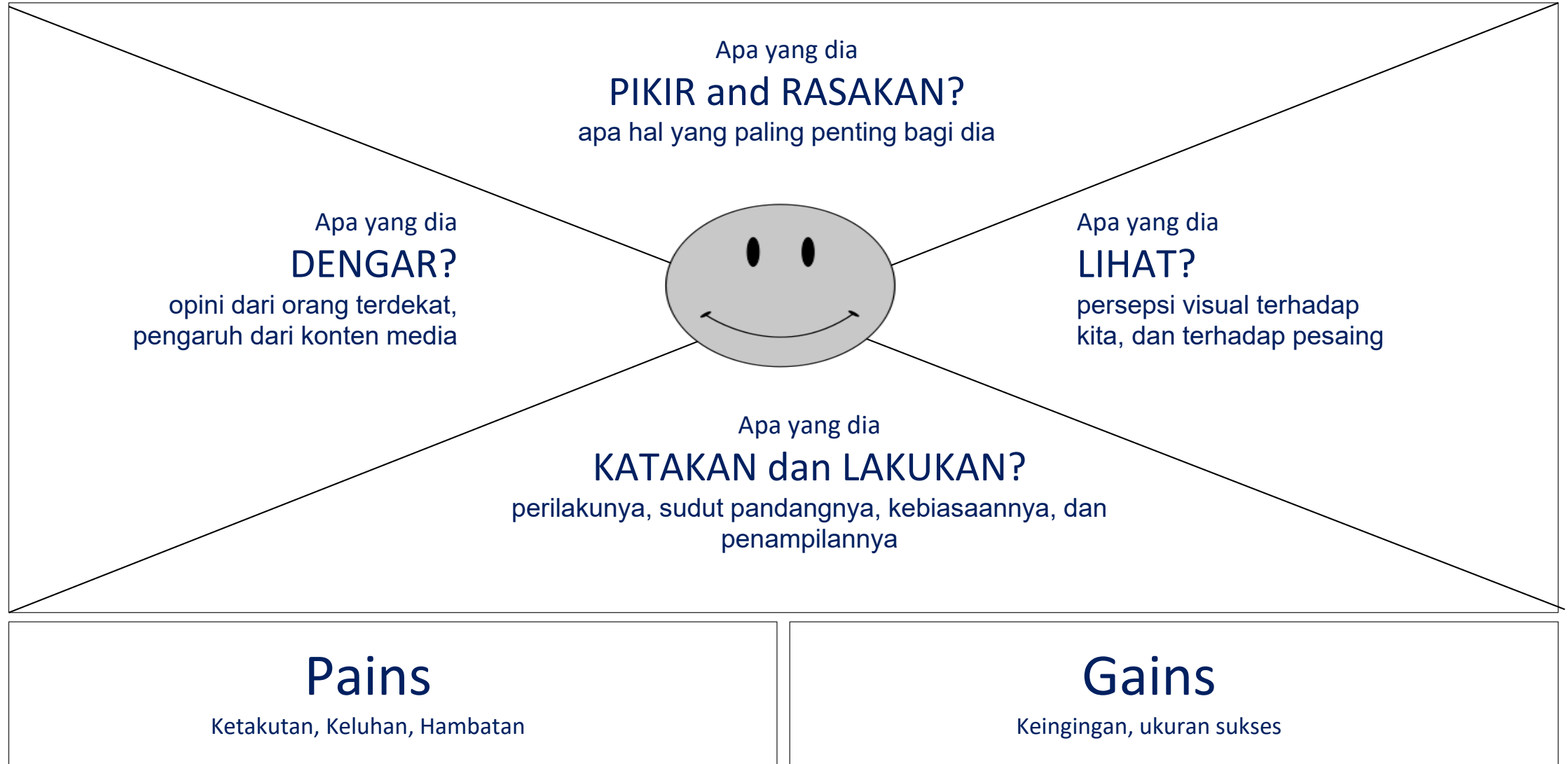
Setelah sukses menjual dengan efektif, yang harus juga Anda pikirkan adalah:

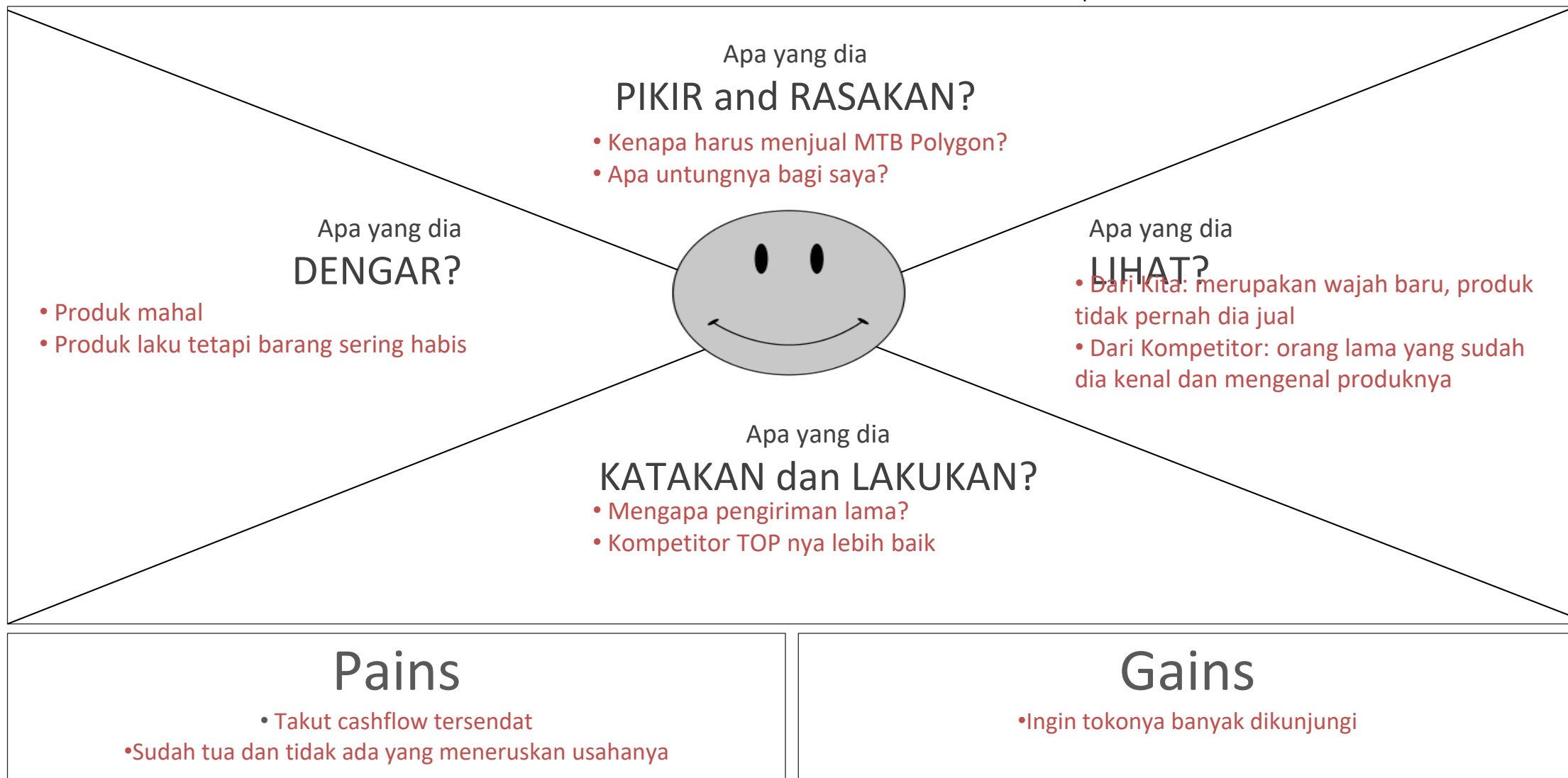
Bagaimana Meningkatkan
Volume

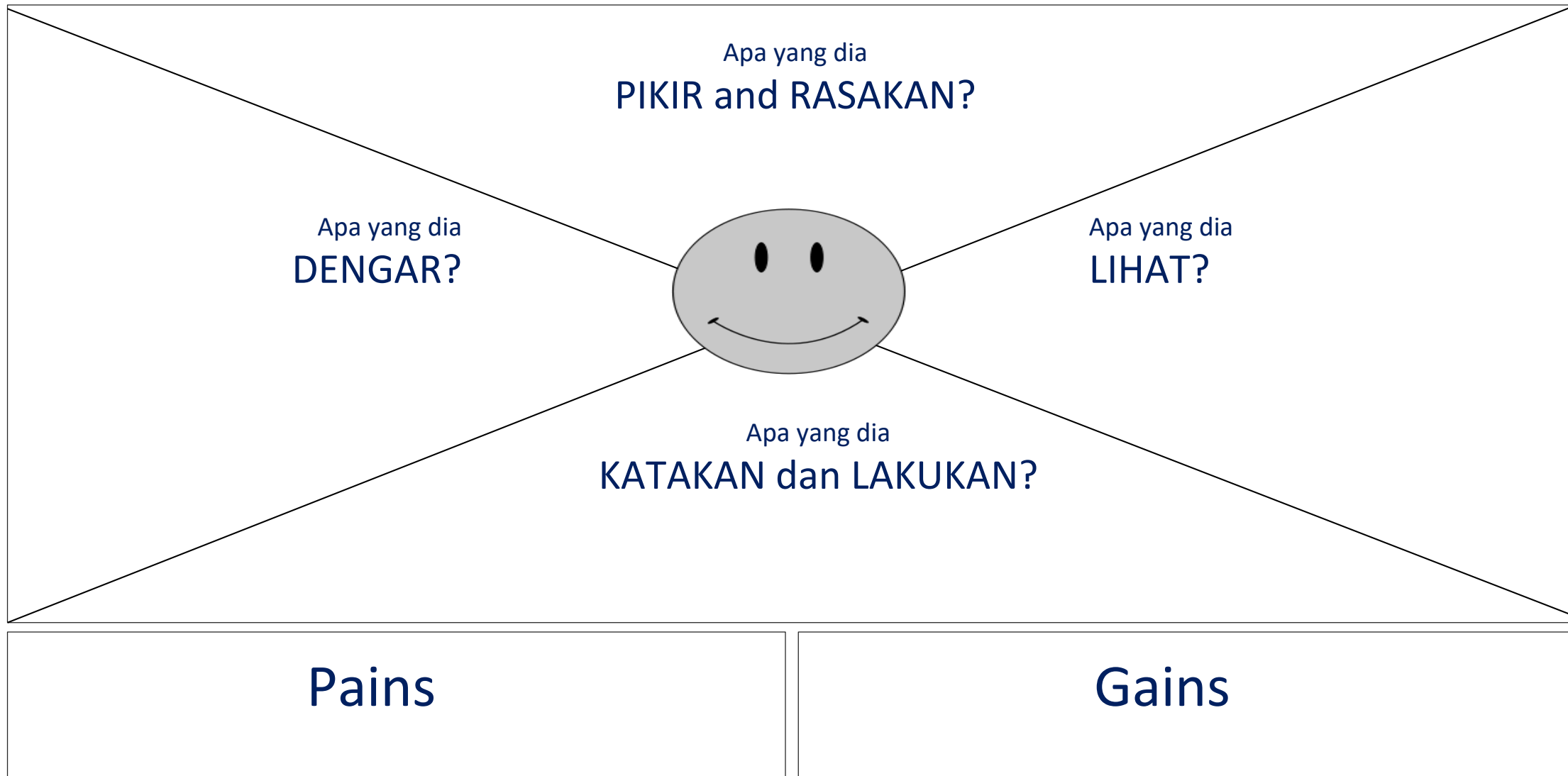
Bagaimana Menjaga
hubungan dengan
pelanggan saat ini

It cost **7 times more** to attract a new customer than to retain an existing customer

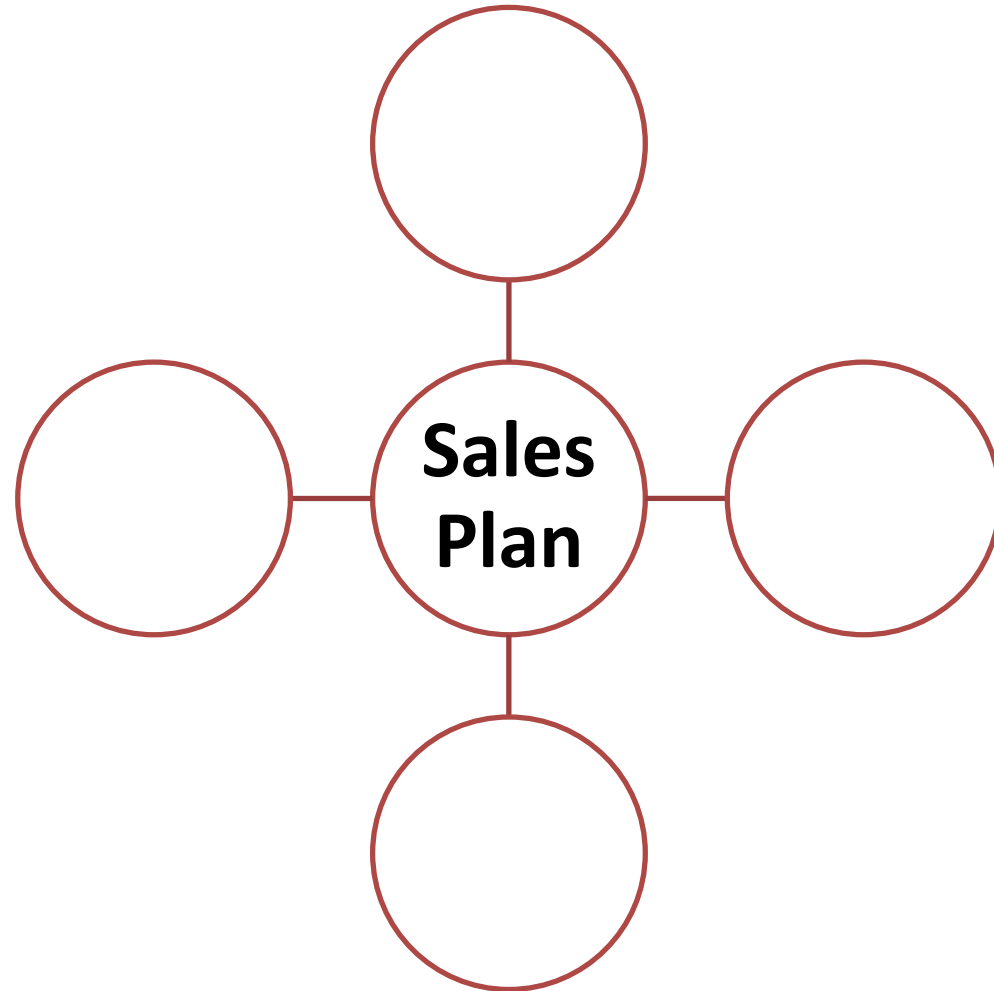




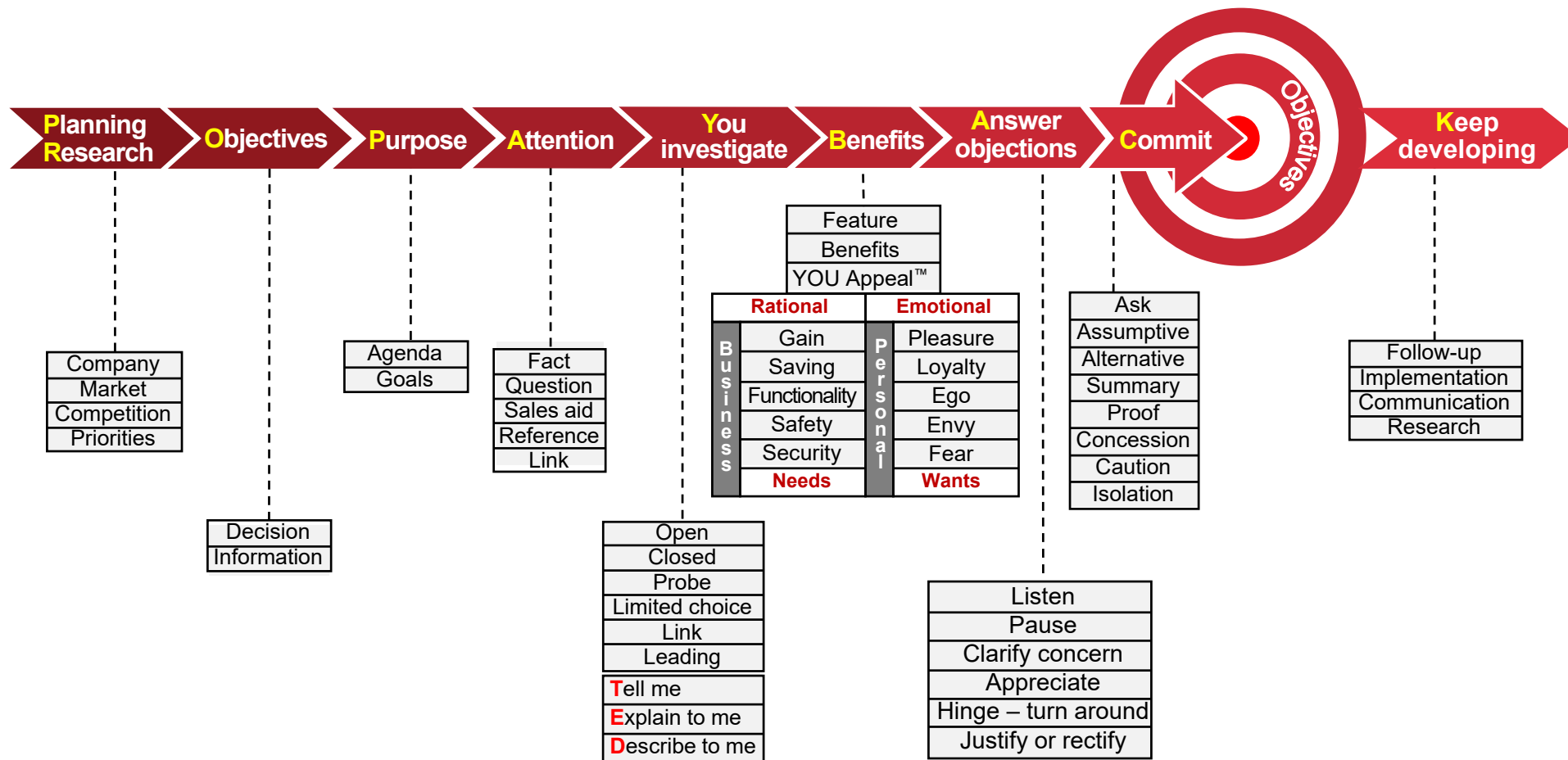




Ide mengembangkan dealer



TACK PRO-PAYBACK[®] Sales Model



ROLE PLAY

PERSIAPAN (10 MENIT)

- 1 KELOMPOK TERDIRI DARI 2/3 ORANG.
- SESUAIKAN **SATU SKENARIO SALES MEETING YANG TELAH ANDA PERSIAPKAN DARI TRAINING TRACKER.**
- FOKUS KAN PADA TAHAP MENGAJUKAN PERTANYAAN dan PENANGANAN KEBERATAN SAMPAI KE **TAHAP COMMITMENT** DAN **COCOKAN INTERPERSONAL DEALER.**
- CERITAKAN GAMBARAN SKENARIO KEPADA PARTNER ANDA DAN PARTNER ANDA AKAN MENJADI DEALER DALAM ROLE PLAY

ROLE PLAY (MAX 10 MENIT @5 MENIT)

TIME-KEEPER DAN FEEDBACK BERASAL DARI KELOMPOK SELANJUTNYA

(MAX 2 MENIT FEEDBACK)

***YANG LAIN JUGA AKAN SAMBIL MENULISKAN FEEDBACK MENGENAI KEEFEKTIVITASAN SALESPERSON (+ & -) DIKOLOM CHAT**

SELAMAT BERLATIH! 😊