

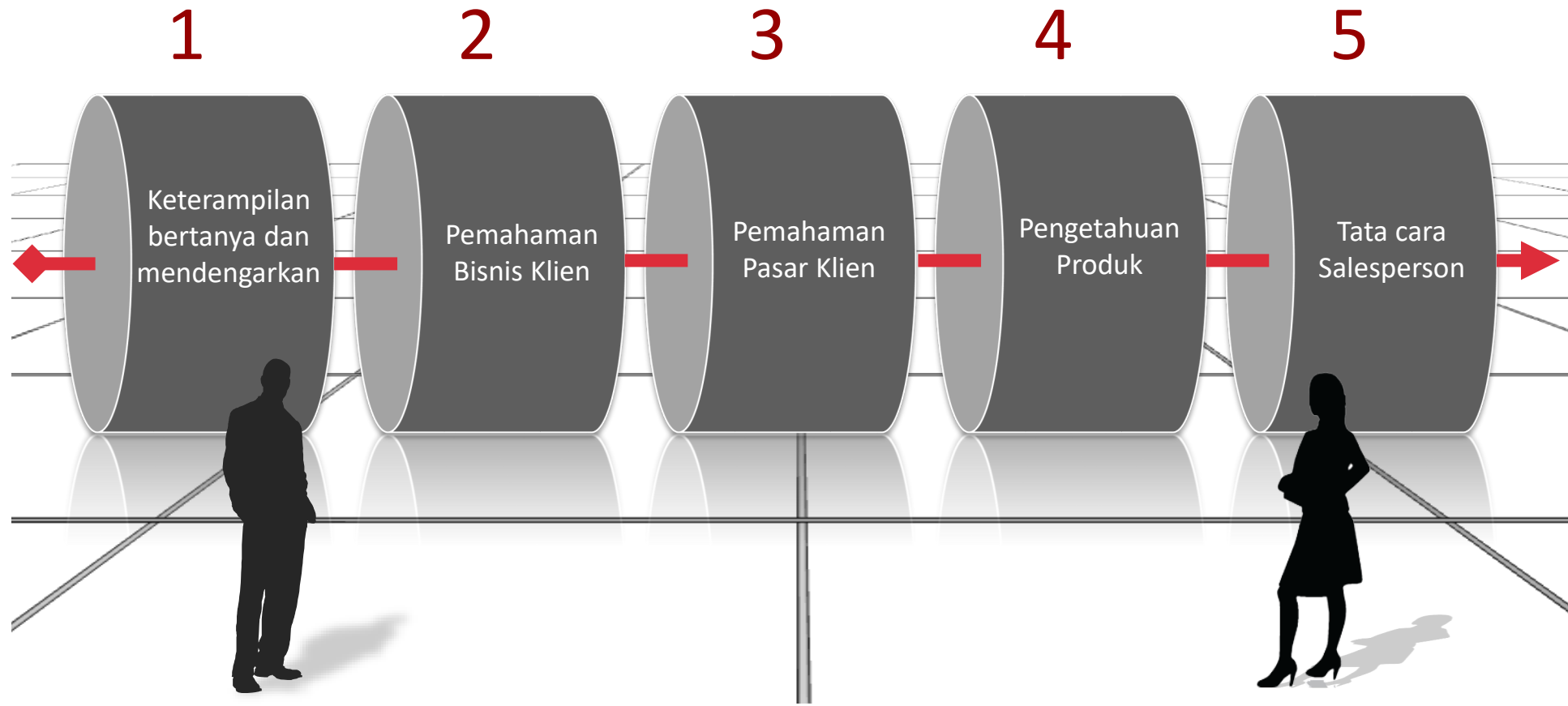
Modul 2

Pengenalan PROPAYBACK dan Perencanaan Penjualan

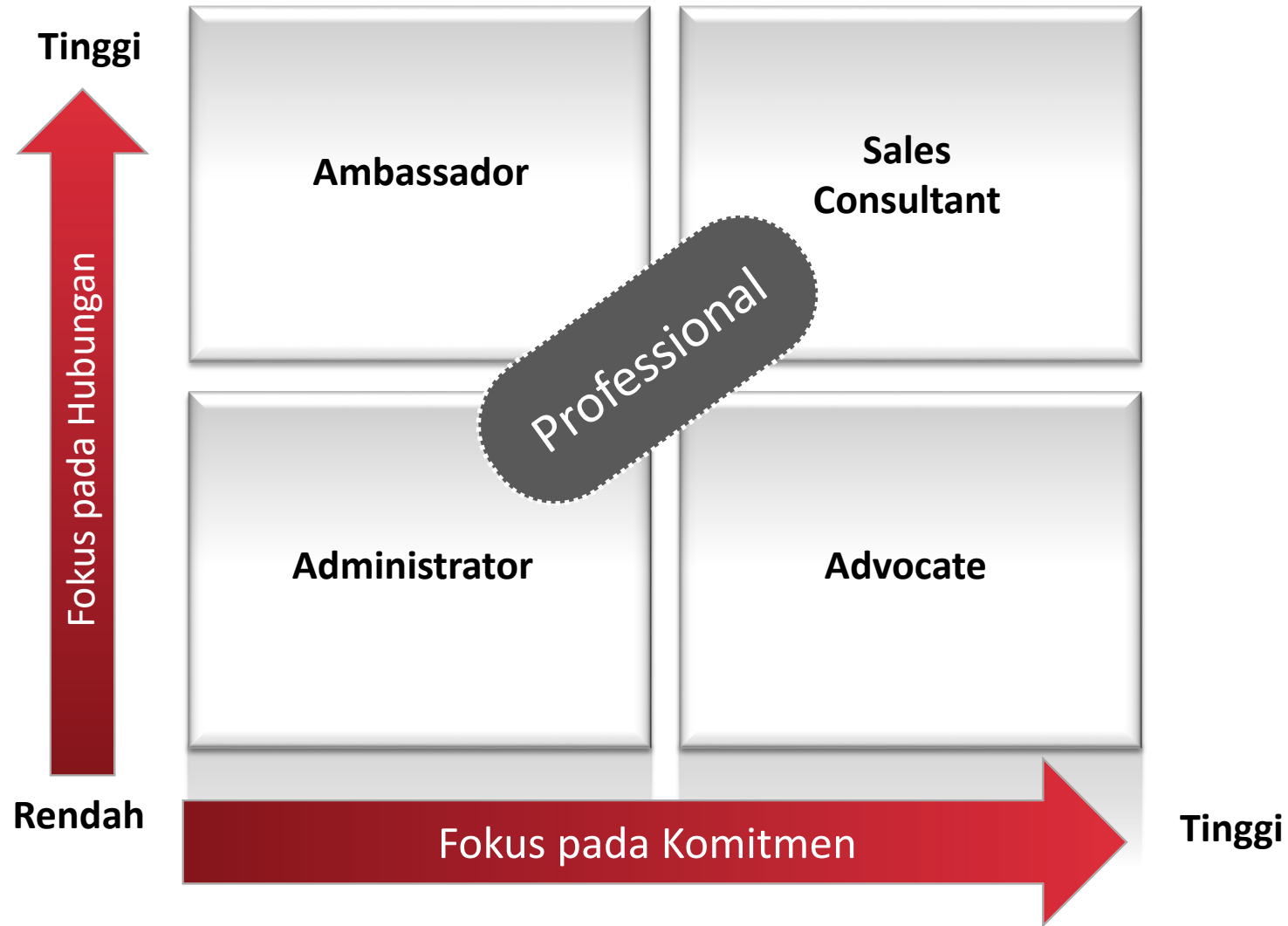


Anda akan membeli dari salesperson seperti apa?

Salesperson Profesional Menurut Pembeli (TACK BUYER'S SURVEY)



Gaya Penjualan



The TACK Sales Model



Prioritas Aktivitas Sales

Bayangkan Anda diberikan sebuah area baru untuk digarap.

Dalam waktu satu bulan, Anda diharapkan bisa mengelompokkan dan melakukan penjualan yang signifikan.

Bagaimana Anda bisa menyelesaikan tugas ini?

Kriteria apa saja yang akan Anda pakai untuk melakukan tugas ini?



Prioritas Penjualan



POTENSI KE DEPAN

Tinggi

Rendah

Rendah

Tinggi

KEKUATAN POSISI



Prioritas Penjualan



POTENSI KE DEPAN

Tinggi

Rendah

Rendah

Tinggi

KEKUATAN POSISI

