

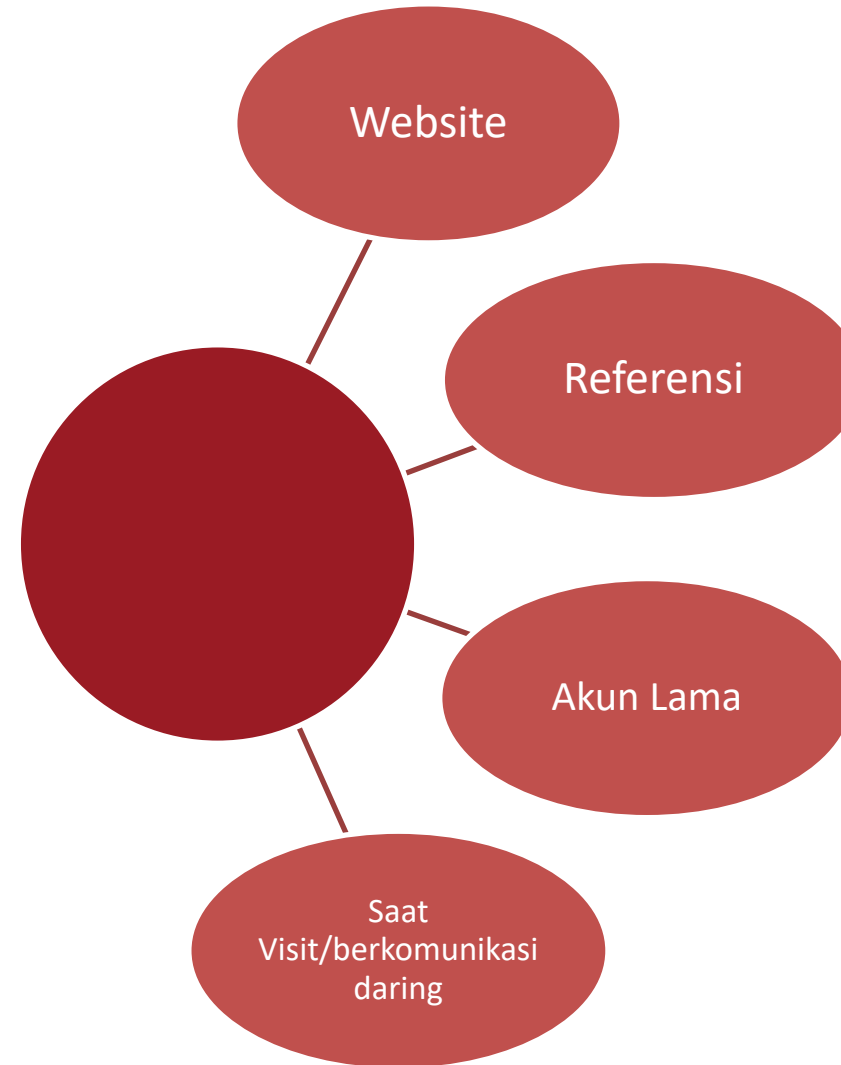
Modul 3

Menjual Berdasarkan Riset dan Tujuan



Sumber Riset

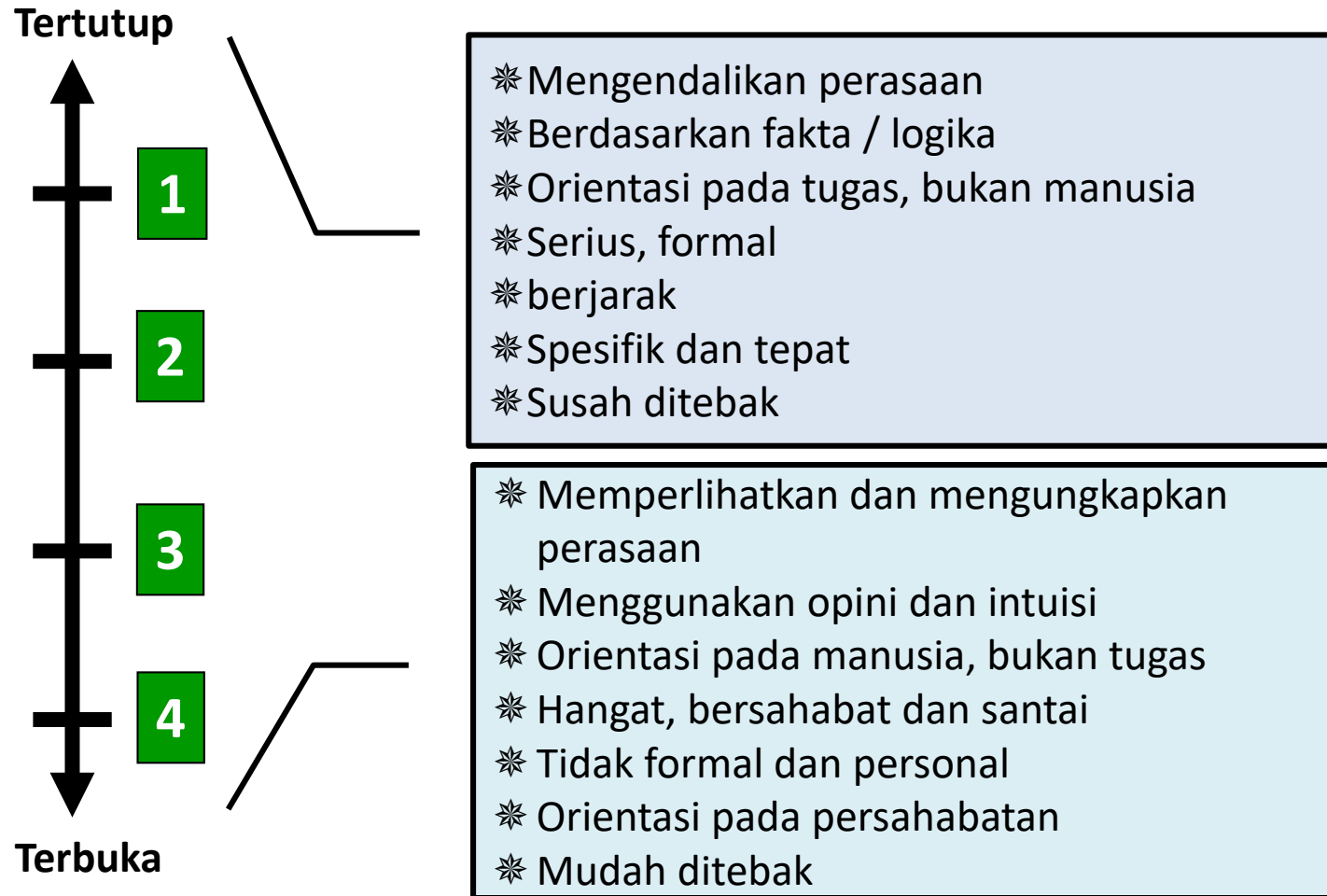
Riset



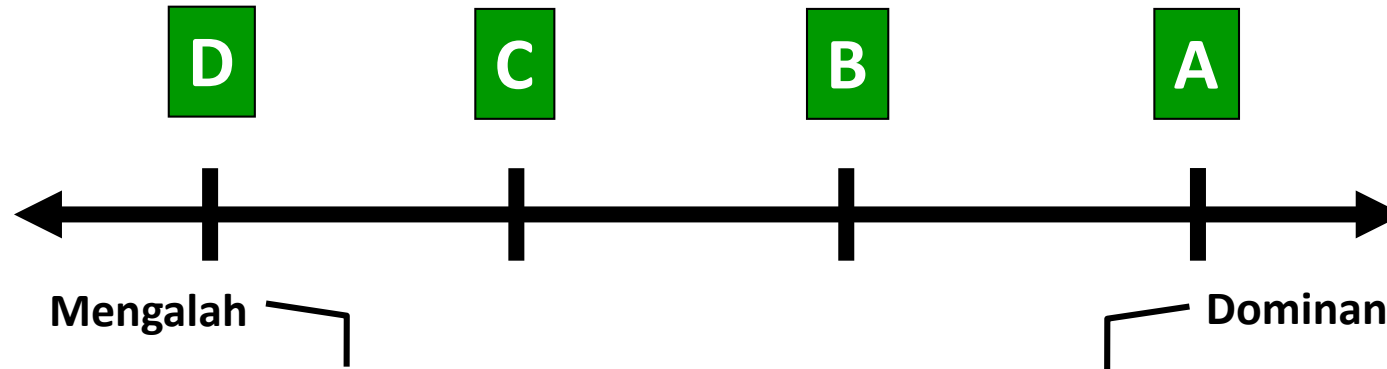
Profiling mengenai **business partner**
akan mempermudah usaha kita untuk membangun hubungan
baik dengan mereka sehingga **informasi** akan mudah didapatkan



Mengenal Gaya Kepribadian



Mengenal Gaya Kepribadian



- ☞ Diam
- ☞ Tidak suka mengemukakan perasaan atau pendapat
- ☞ Bertanya bukan memerintah
- ☞ Lambat, lembut
- ☞ Bermain dalam kelompok
- ☞ Kooperatif
- ☞ Suportif

- ☞ Langsung
- ☞ Berani memutuskan
- ☞ Memerintah – bukan bertanya
- ☞ Cepat, keras
- ☞ Yakin
- ☞ Tidak sabar
- ☞ Asertif

DRIVER



- Mampu menyelesaikan, mampu memutuskan
- Pekerja keras, kompetitif dan pengambil resiko
- Mampu menghadapi situasi sulit
- Menerima perubahan sebagai tantangan pribadi
- Berorientasi pada tindakan dan hasil
- Menuntut
- Cenderung memerintah bukan bertanya
- Menginginkan kendali
- Tidak sabar & level toleransi rendah

Anda dapat menjadi lebih efektif, jika:

- ✓ Lebih sabar
- ✓ Tidak terlalu berterus terang – Mengajukan lebih banyak pertanyaan
- ✓ Latihlah pendekatan Anda – Perhatikan bahasa tubuh Anda dan lebih memotivasi partisipasi orang lain dalam percakapan

BERKOMUNIKASI DENGAN DRIVER



- Percepatlah
- Masuk langsung ke topik
- Tunjukkan bagaimana cara mencapai sasaran mereka
- Perlakukan dengan keyakinan dan efisien

EXPRESSIVE



- Kreatif
- Menyenangkan, mempesona, persuasif
- Ambisius
- Vokal, Spontan
- Lucu
- Menularkan antusiasme dan sikap yang positif
- Mudah untuk memberikan feedback yang positif
- Mencari pengakuan
- Tidak terorganisir
- Tidak sabar
- Kurang teliti

Anda dapat menjadi lebih efektif, jika:

- ✓ Lebih memperhatikan kebutuhan orang lain
- ✓ Lebih terorganisir
- ✓ Perhatian pada detail

BERKOMUNIKASI DENGAN EXPRESSIVE

- Percepatlah
- Kenali mereka secara personal
- Berikan pengakuan
- Perlakukan secara menyenangkan dan penuh semangat



ANALYTICAL



- Objektif
- Berdasarkan fakta
- Detil
- Akurat
- Berorientasi tugas
- Impersonal
- Serius
- Tertutup, suka menyendiri
- Meminimalisasi resiko
- Menghalangi kreativitas orang lain dengan terlalu mengikuti peraturan dan regulasi

Anda dapat lebih efektif, jika:

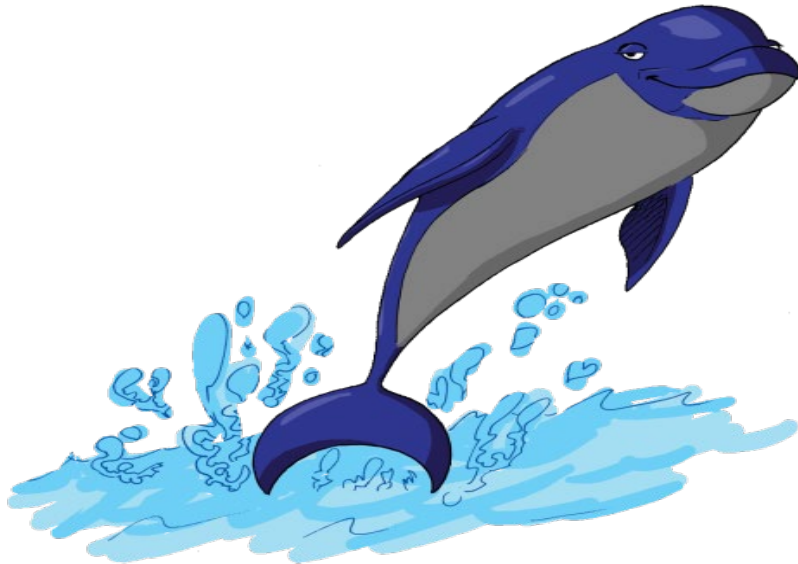
- ✓ Lebih siap menerima perubahan
- ✓ Lebih terbuka dan berkomunikasi dengan yang lain

BERKOMUNIKASI DENGAN ANALYTICAL



- Perlambat
- Masuk langsung ke topik
- Tepat waktu dan bawa data/fakta
- Sasaran metodik
- Perlakukan dengan teliti

AMIABLE



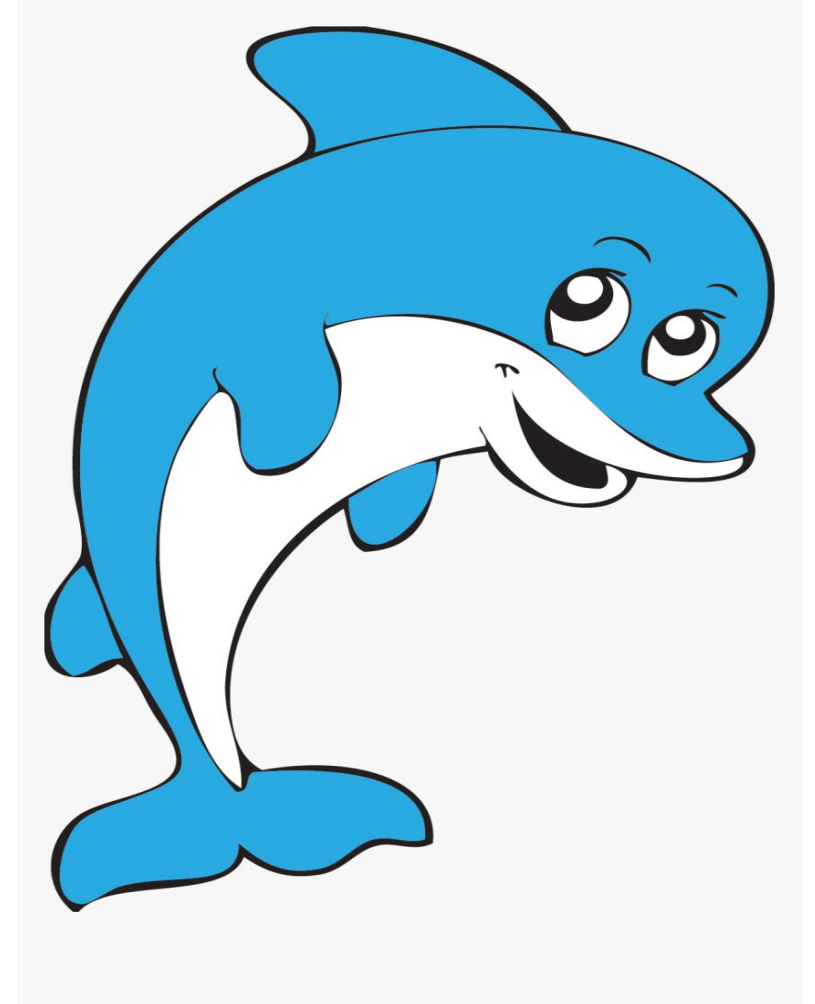
- Bersahabat, hangat
- Percaya orang lain dengan mudah
- Berempati dan sensitif terhadap kebutuhan orang lain
- Suportif
- Anggota tim yang baik
- Pendengar yang baik
- Berorientasi pada orang
- Sulit mengambil keputusan
- Tidak blak-blakan
- Menolak berubah
- Menghindari resiko dan konflik

Anda dapat lebih efektif, jika:

- ✓ Lebih asertif dan lebih apa adanya
- ✓ Lebih toleran dengan perubahan
- ✓ Tidak terlalu melibatkan diri pada permasalahan orang lain

BERKOMUNIKASI DENGAN AMIABLE

- Perlambat
- Kenali mereka secara personal
- Mereka mau orang lain ikut terlibat
- Perlakukan dengan hangat dan tulus



CARA CEPAT MENGETAHUI GAYA KEPRIBADIAN ORANG

Cara Berpakaian:



Driver	Expressive	Amiable	Analytical
Berwibawa & nyaman untuk bergerak	ramai, warna-warni, warna terang, pola besar, aksesoris, matching	santai, nyaman, casual, warna-warna netral	rapih, licin, warna netral

CARA CEPAT MENGETAHUI GAYA KEPRIBADIAN ORANG

Cara Bersalaman:

Driver	Expressive	Amiable	Analytical
Kuat & tegas	Kuat & bersahabat	Lembut & hangat	Lembut & menjaga keformalan



CARA CEPAT MENGETAHUI GAYA KEPRIBADIAN ORANG



Cara Duduk:

Driver	Expressive	Amiable	Analytical
Duduk dengan siap berdiri menunjukkan kekuasaan / kewibawaan	Duduk dengan banyak bergerak & ingin cukup dekat dengan lawan bicara	Santai & menyandarkan tubuhnya dengan nyaman.	Menjaga untuk tetap rapi & teratur

CARA CEPAT MENGETAHUI GAYA KEPRIBADIAN ORANG

Pancaran Mata:

Driver	Expressive
Tajam dan berapi-rapi	Berbinar-binar dan jenaka
Amiable	Analytical
Teduh, lembut	Menyelidik



CARA CEPAT MENGETAHUI GAYA KEPRIBADIAN ORANG

Volume, Ritme, Intonasi Suara:



Driver	Expressive
Keras, Cepat & tegas	Keras, cepat, ekspresif & banyak senyum/tertawa
Amiable	Analytical
Sedang, datar, konstan & hangat	Sedang, datar dan formal

CARA CEPAT MENGETAHUI GAYA KEPRIBADIAN ORANG

Cara Berjalan:

Driver	Expressive
Cepat dan berat	Cepat dan ringan
Amiable	Analytical
Santai	Teratur dan tertata



Berkolaborasi dengan Gaya Kepribadian yang Beragam



Aware Kenali gaya kepribadian Anda dan orang lain



Accept Terima gaya kepribadian Anda dan orang lain



Adapt Beradaptasi dengan gaya kepribadian orang lain untuk membangun komunikasi yang efektif , hubungan dan untuk mempengaruhi mereka

Sasaran suatu kunjungan penjualan

Mendapatkan
Informasi

Pengambilan
Keputusan

Hindari...



▪ “Kebetulan sedang lewat”



▪ Terlalu rendah diri



▪ Berceloteh gugup



▪ Berbasa-basi berlebihan



Pernyataan penjualan

Halo **Pak**, Selamat siang. Senang bisa bertemu **Bapak** lagi. Sesuai dengan pembicaraan **kita** kemarin terkait penawaran yang **Bapak** minta untuk kebutuhan memasarkan produk baru perusahaan **Bapak**. Kami datang kesini dengan harapan penawaran ini akan meningkatkan *product exposure* perusahaan **Bapak** secara signifikan.