

PT Pos Indonesia

Smart Selling Skills



Modul 4

Teknik Consultative Selling



The TACK Sales Model

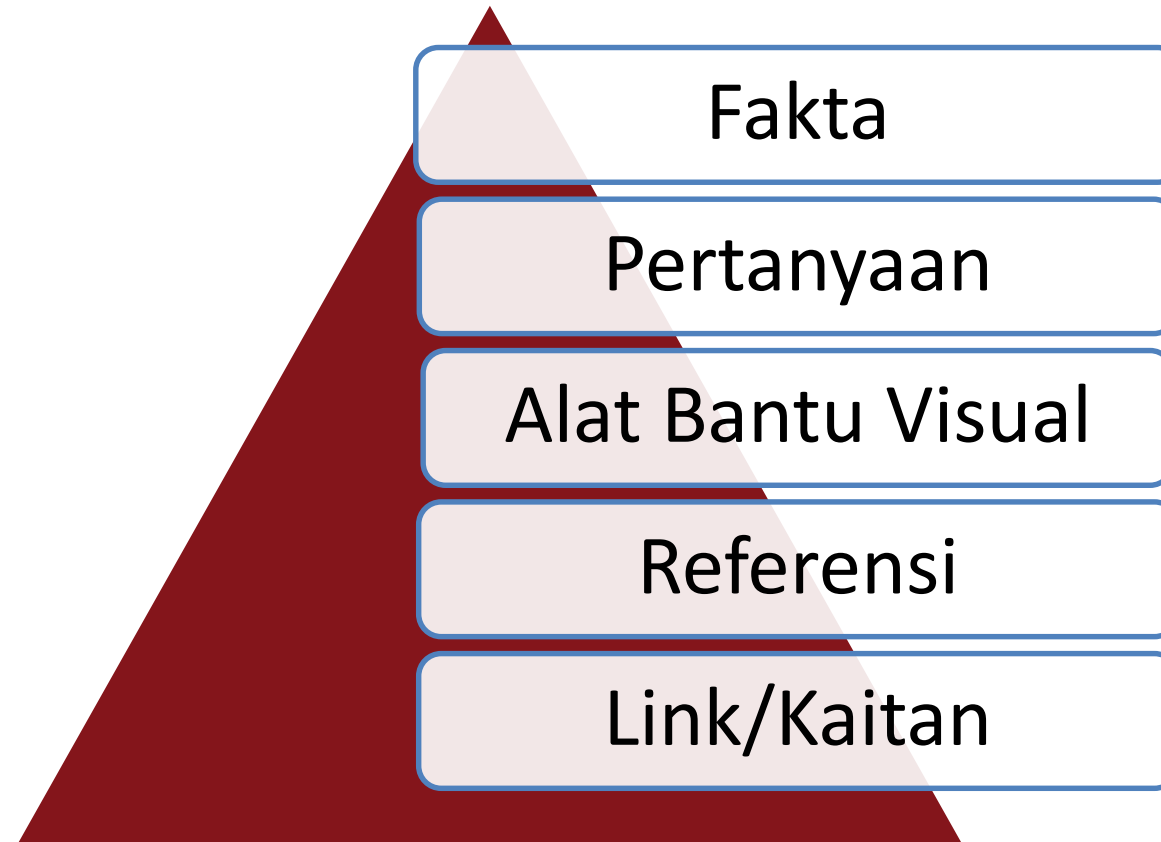


Pertemuan Penjualan



Bagaimana pertemuan penjualan seharusnya terjadi?

Attention Getter



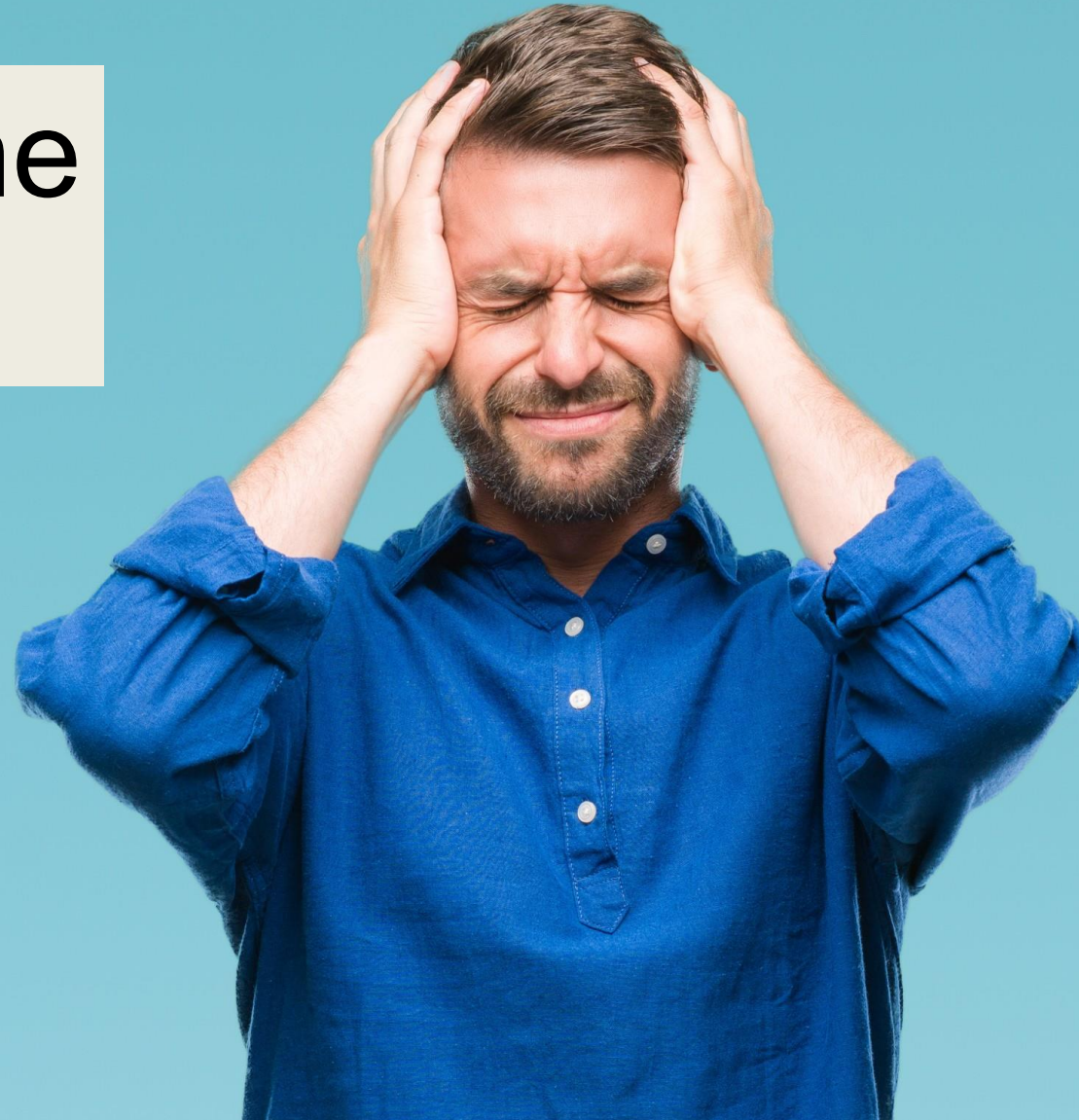
Sales Kit

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



DIGITAL juga bisa

“Headache Game”



2 Teknik Bertanya

Terbuka

Siapa?
Apa?
Mengapa?
Kapan?
Dimana?
Bagaimana?

Tertutup

Apakah Anda...?
Akankah Anda...?
Dapatkan Anda...?
Mungkinkah kita...?
Bisakah kita...?
Sudahkah Anda...?



Keterampilan Bertanya dalam Mengumpulkan Informasi

Pertanyaan terbuka

- Dilakukan untuk memperoleh lebih banyak informasi.
- Perlu dilakukan sesering mungkin pada tahap awal proses pengumpulan informasi.
- Diawali dengan Siapa – Apa – Dimana – Mengapa – Kapan – Bagaimana ?

Keterampilan Bertanya dalam Mengumpulkan Informasi

Tips Pertanyaan Terbuka

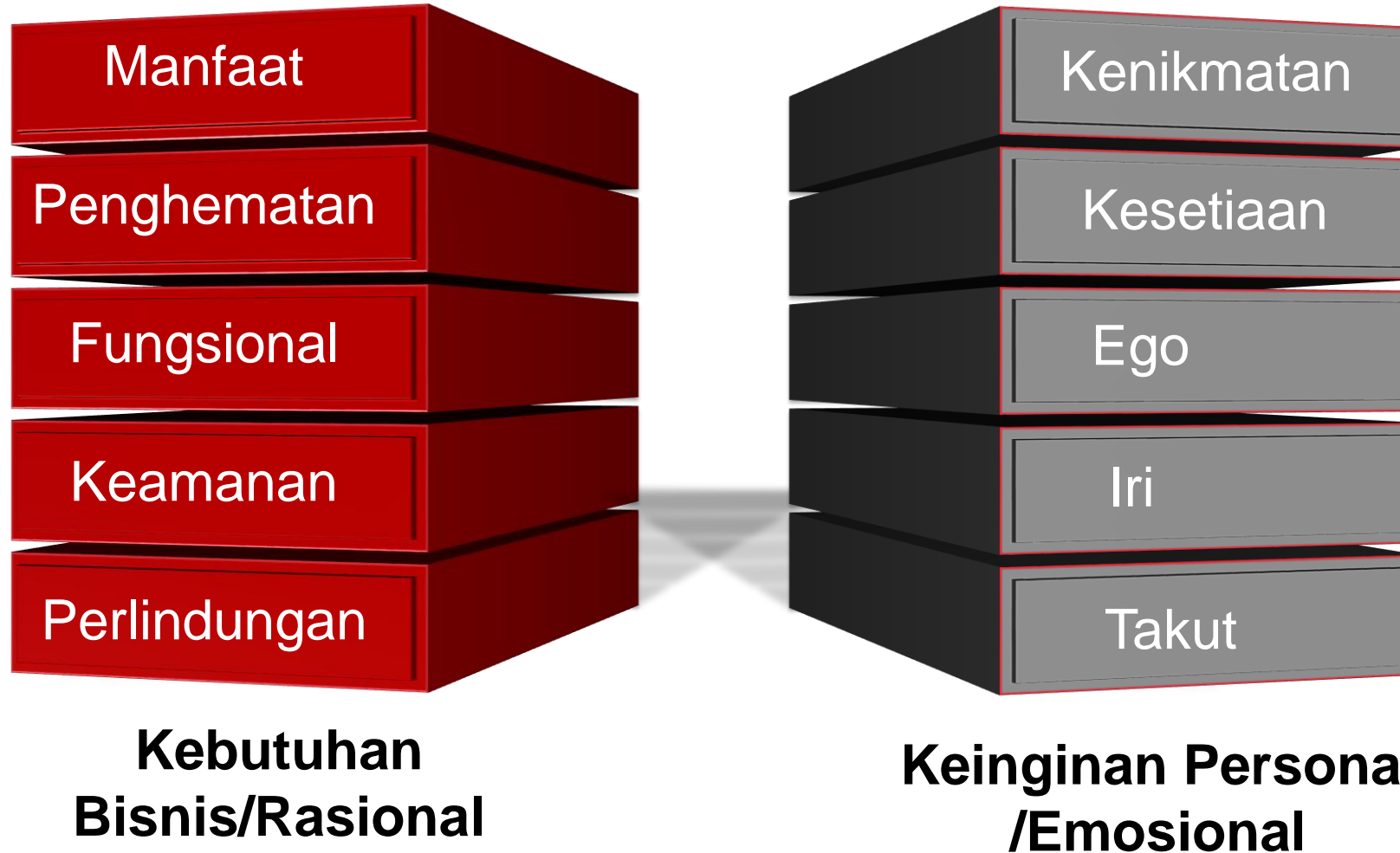
Bila pertanyaan terbuka mendapat jawaban singkat, barangkali kurang terbuka.

- Apa warna mobil Anda ?

Ubah menjadi

- Seperti apakah mobil Anda ?

Motivasi Membeli



Mengembangkan Benefit

“Yang artinya produk/jasa ini.....”




Feature - Fitur
Kursi memiliki satu rangkaian kerangka terbuat dari cetakan alumunium.

Benefit/Manfaat


1. Ringan
2. Mudah dipindahkan
3. Kuat
4. Aman digunakan
5. Tidak akan rusak jika orang yang duduk banyak bergerak
6. Mudah dibersihkan

Mengembangkan YOU Appeal™

“Yang artinya ANDA akan.....”

Benefit - Manfaat	YOU Appeal™
Tidak akan rusak jika orang yang duduk banyak bergerak	Yang artinya Anda akan menghemat biaya perbaikan
	Yang artinya Anda akan memiliki resiko lebih kecil terkait kecelakaan atau seseorang terluka
	Yang artinya Anda akan menurunkan resiko orang terluka dan menuntut perusahaan Anda terkait keselamatan kerja

Fitur, Benefit, You Appeal, Motivator

Feature - Fitur	Benefit - Manfaat	YOU Appeal™	Motivator
<p>Kursi memiliki satu rangkaian kerangka terbuat dari cetakan alumunium.</p> 	Tidak akan rusak jika orang yang duduk banyak bergerak	Yang artinya Anda akan menghemat biaya perbaikan	Manfaat
		Yang artinya Anda akan memiliki resiko lebih kecil terkait kecelakaan atau seseorang terluka	Keamanan
		Yang artinya Anda akan menurunkan resiko orang terluka dan menuntut perusahaan Anda terkait keselamatan kerja	Ketakutan

CONTOH **Fitur, Benefit, You Appeal, Motivator** untuk PRODUK PT POS

Feature - Fitur	Benefit - Manfaat	YOU Appeal™	Motivator
Jangkauan yang luas	Bisa menjangkau daerah yang paling terisolasi sekalipun dengan aman	Yang artinya Anda akan mampu menambah pangsa pasar baru	Manfaat
		Yang artinya Anda akan memiliki resiko lebih kecil terkait keterbatasan dan keamanan pengiriman ke seluruh Indonesia	Keamanan
		Yang artinya Anda akan menurunkan resiko orang menuntut perusahaan Anda terkait paket yang gagal terkirim tepat waktu	Ketakutan



Menerjemahkannya Dalam Bentuk Proposal

Struktur Proposal

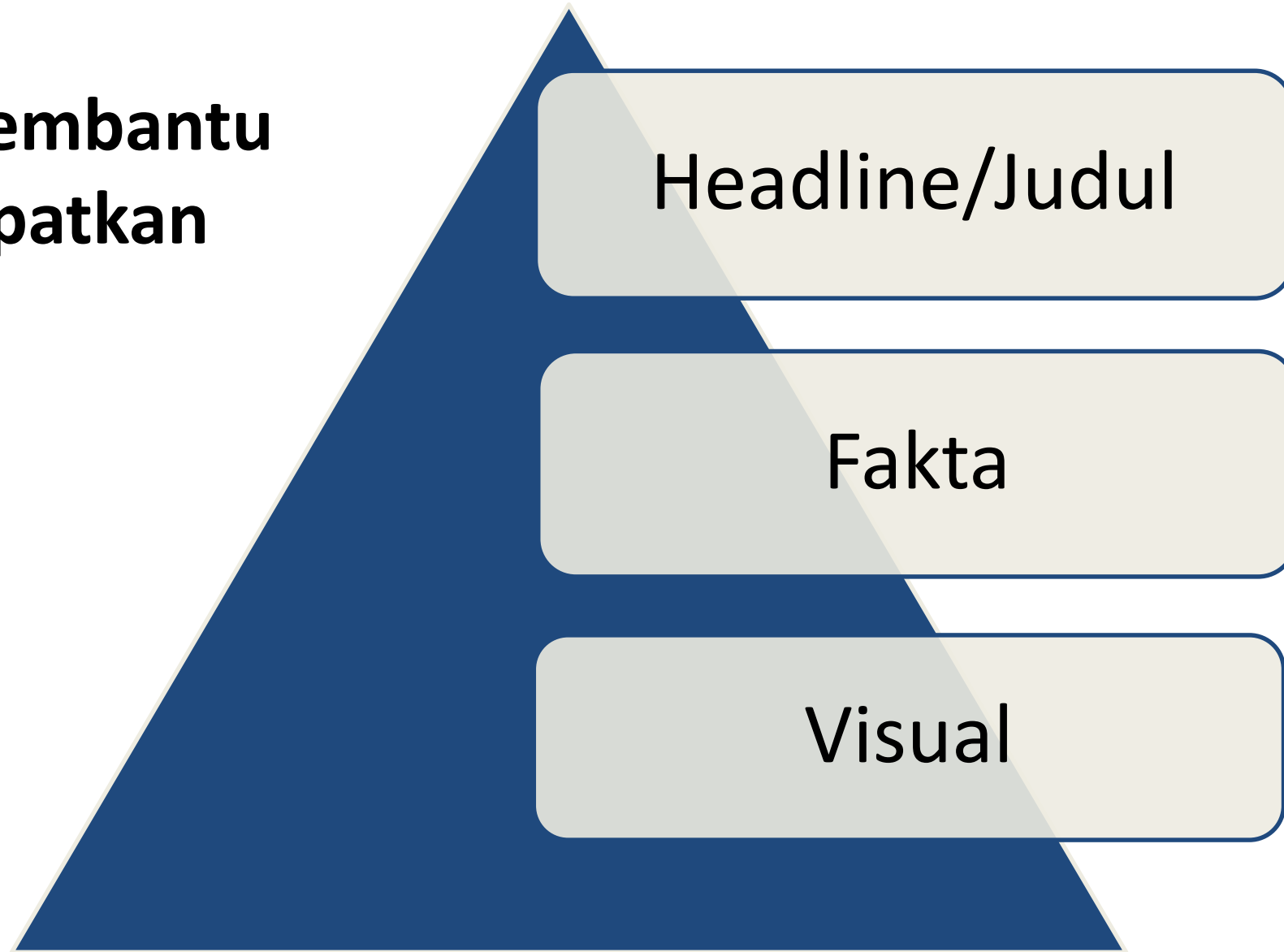


Attention

Benefit

Call to action

**Yang akan membantu
Anda mendapatkan
Atensi:**





Selalu usahakan menyampaikan **Benefit** dari Produk berdasarkan sudut pandang **PELANGGAN**

- Ajakan bertindak – minta mereka untuk mengisi form
- Follow up notice – nyatakan apa yang Anda lakukan selanjutnya yaitu Anda akan mengirim pesan lagi dalam beberapa hari.
- Beri mereka informasi waktu yang jelas, jika nantinya Anda akan menghubungi kembali melalui telepon atau melakukan sales meeting – jangan samar-samar

CALL TO ACTION

