



# *Smart Selling Skills*

# Modul 7

## Developing Partnership



# Sinyal Membeli

Mengangguk -  
tersenyum

Pertanyaan spesifik

Meminta kepastian  
ketersediaan pesanan

Memulai percakapan  
dengan rekan kerja  
terkait melangkah maju

# Penutupan



- Assumptive - Asumtif
- Summary - Rangkuman
- Concession - Konsesi
- Alternative - Alternatif
- Proof - Bukti
- Caution – Hati-hati

**Asumtif:** Jika buying signal kuat dan mereka sudah sangat siap membeli

*“Jadi jika Bapak tanda tangan PKS kami sekarang, pengiriman produk Bapak bisa langsung diproses besok pagi Pak.”*

**Rangkuman:** Jika mereka masih ingin diskusi dengan pihak lain dulu.

*“Jadi dengan memilih kami sebagai business partner, Bapak bisa mendapatkan garansi uang kembali jika terjadi masalah pada proses pengiriman dan tentu saja Bapak bisa mendapatkan cashback selama memesan di periode promo yang akan berakhir 3 hari lagi.....”*

**Konsesi** : Jika mereka mungkin akan beralih ke supplier lain dan kita harus setidaknya memberikan hal yang sama

*“Pastinya ini deal yang sangat penting untuk perusahaan Anda, untuk menunjukkan keseriusan kami, kami juga bisa support pengiriman Anda keluar negeri, jika Anda memilih kami”*

**Alternatif** : Jika mereka sedikit tidak pasti/ragu dengan keputusan mereka

*“Jadi Ibu mau emas batangan yang ..... gram atau ..... gram?”*

**Bukti:** Jika ini kali pertama mereka deal dengan perusahaan Anda sehingga deal tersebut beresiko.

*“Kenalan baik Anda, Direktur Ray Green, juga sudah deal dengan kami baru-baru ini, mereka bilang mereka puas dengan design emas dan kualitas pelayanan kami, dan akan memperbaharui kontrak dengan kami minggu depan”*

**Hati-hati:** Jika mereka tidak terlihat punya kemendesakan untuk membeli

*“Bulan ini ada promo company rate loh, Pak. Jika kita bisa finalisasikan semua hari ini, pesanan Bapak masih bisa diikutsertakan dalam promo tersebut.”*

# Keep Developing

Proaktif	Value added (nilai tambah)	Evaluasi / review
“Third box thinking”	Blog / majalah	Pembicara tamu
Acara ramah tamah perusahaan	Digital Marketing	Digital Networking

Bagaimana  
Meningkatkan  
Volume

Bagaimana  
Mendapatkan  
Customer Baru

Bagaimana Menjaga  
hubungan dengan  
pelanggan saat ini

# TACK PRO-PAYBACK® Sales Model

