

# **SALES & IN-THE MARKET TRAINING**

# Workshop Hari Ini

1. Menemukan Prospek
2. In the Market Salesperson
3. Consultative Selling



# 1. Menemukan Prospek

- Membuat daftar fitur (Know Your Product) :



## FITUR

Kamera	: 200 Mp
Jaringan	: 5G
RAM	: 2 TB
Battere	: 4400mAh
Frame	: Armor Alumunium Frame
Layar	: Gorilla Glass Victus Plus
Garansi	: 5 Tahun

# 1. Menemukan Prospek

- Membuat daftar fitur (Know Your Product) :



The advertisement features a teal background with the BNI logo in the top right corner. The main text reads: 'Nycil Hepi Pake BNI Fleksi Suku Bunga mulai 0,73% Per Bulan Berlaku hingga 31 Maret 2024'. Below the text is a QR code and a '1500046 BNI Call' button. On the right side, there is an illustration of a woman in a yellow jumpsuit standing on a red circular platform, surrounded by icons of a laptop, a smartphone, and a suitcase. The BNI logo and tagline 'Melayani Negeri, Kebanggaan Bangsa' are also present in the top left corner of the ad.

- Suku Bunga Ringan
- Fleksibilitas tenor kredit hingga 15 tahun
- Maksimum kredit hingga Rp 500 juta.
- Pengajuan dapat dilakukan secara online
- Tanpa syarat agunan
- Persyaratan mudah

# 1. Menemukan Prospek

- Membuat daftar prospek (Know Your Customer) :






**Nyicil Hepi Pake BNI Fleksi**  
 Suku Bunga mulai 0,73% Per Bulan  
 Berlaku hingga 31 Maret 2024

Apply Now  



BNI berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan | BNI merupakan peserta perjanjian  | www.bni.co.id

## Target Market :

- Pria/ Wanita min. usia 21 tahun
- Payroll BNI
- Masa kerja min 1 tahun dan 2 tahun

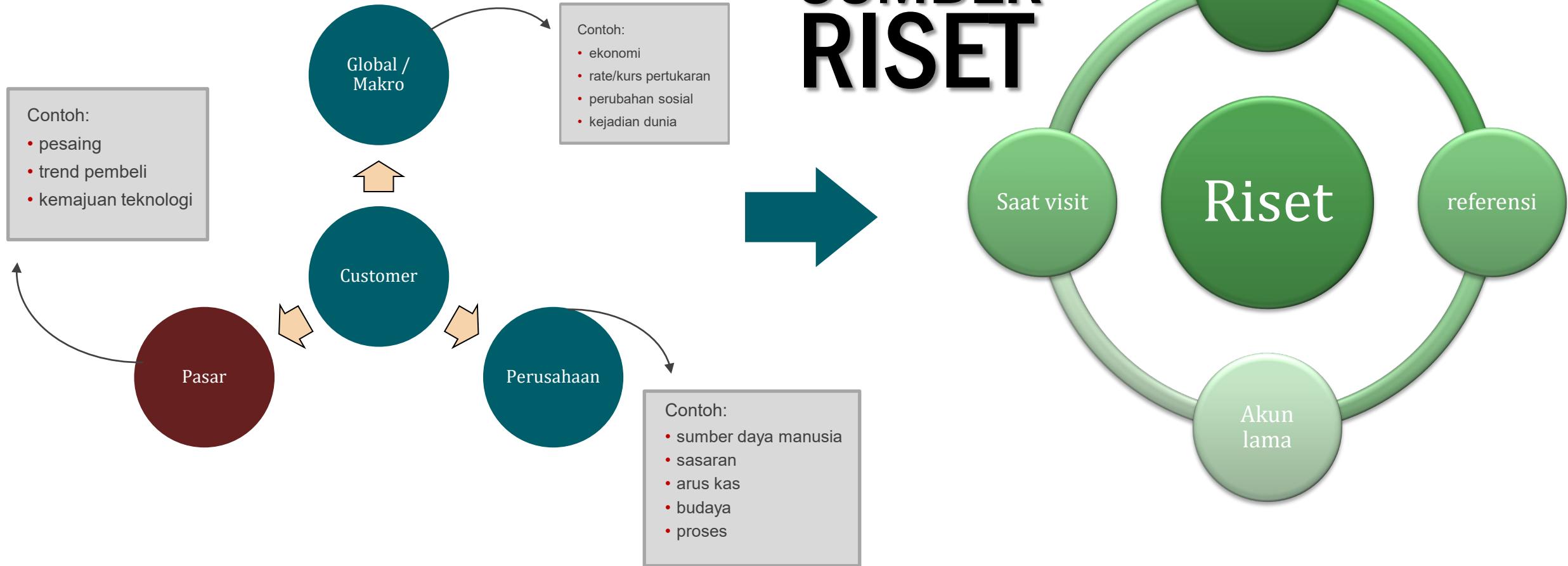
- WNI berstatus pegawai aktif dengan level minimal staf di luar pegawai dasar
- Usia minimum 21 tahun saat pengajuan
- Telah menyalurkan fasilitas pembayaran payroll di BNI.
- Masa kerja minimal :
  - sudah diangkat sebagai pegawai tetap atau
  - 2 tahun bagi pegawai Perusahaan yang belum go public.
  - 1 tahun bagi pegawai Perusahaan yang sudah go public.

# 1. Menemukan Prospek

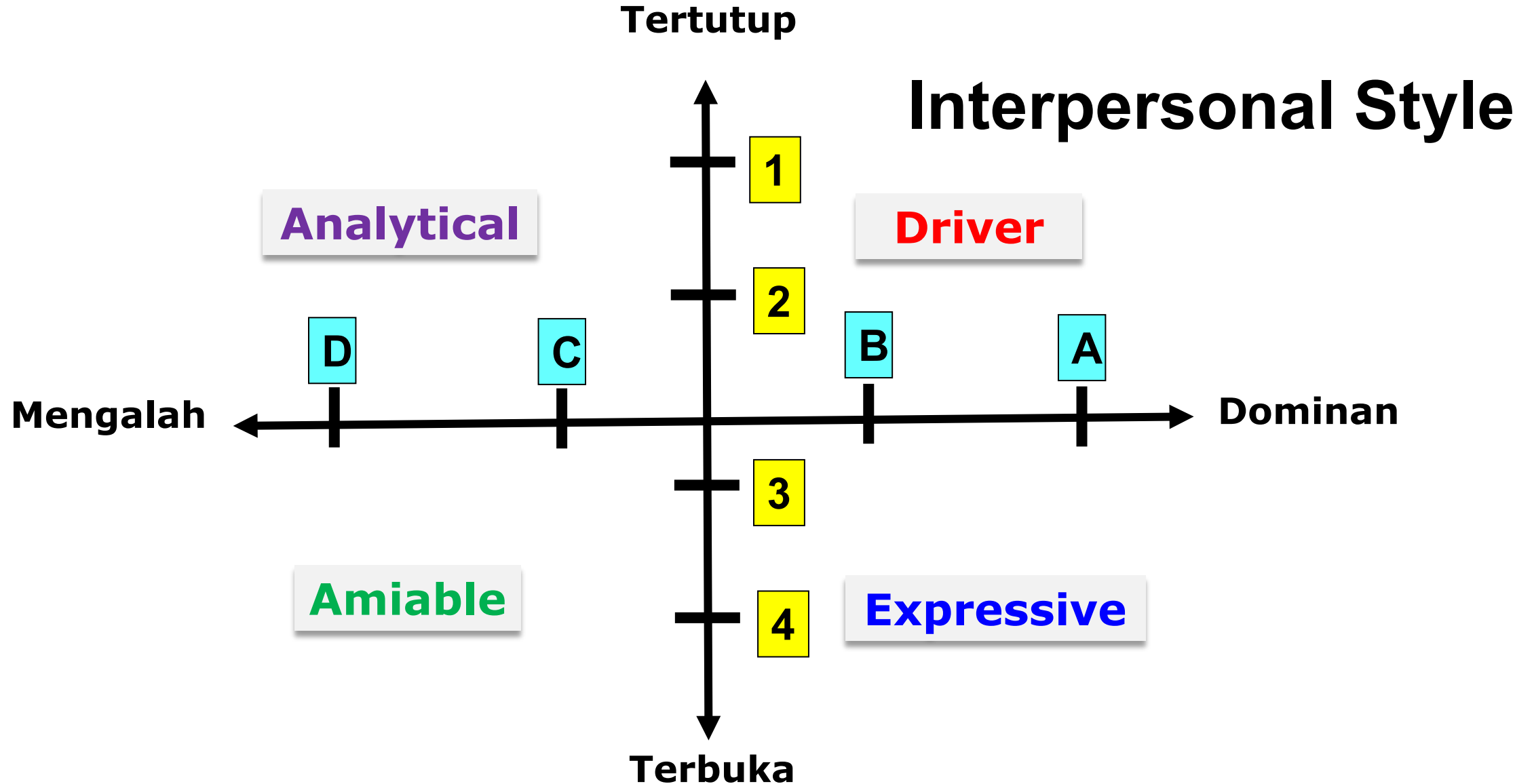
- Bagaimana Cara Kita Menemukan Prospek?
  - Cari tahu media social yang banyak digunakan, lalu lakukan pendekatan di media social
  - Buat daftar nama pada call list, bagi berdasarkan prioritas, tuntaskan daftar nama pada setiap call list
  - Melakukan canvassing langsung ke tempat-tempat prospek berada
  - Meminta referensi kepada nasabah eksisting
  - Kirim email yang telah di personalisasi

# 2. In the Market Salesperson

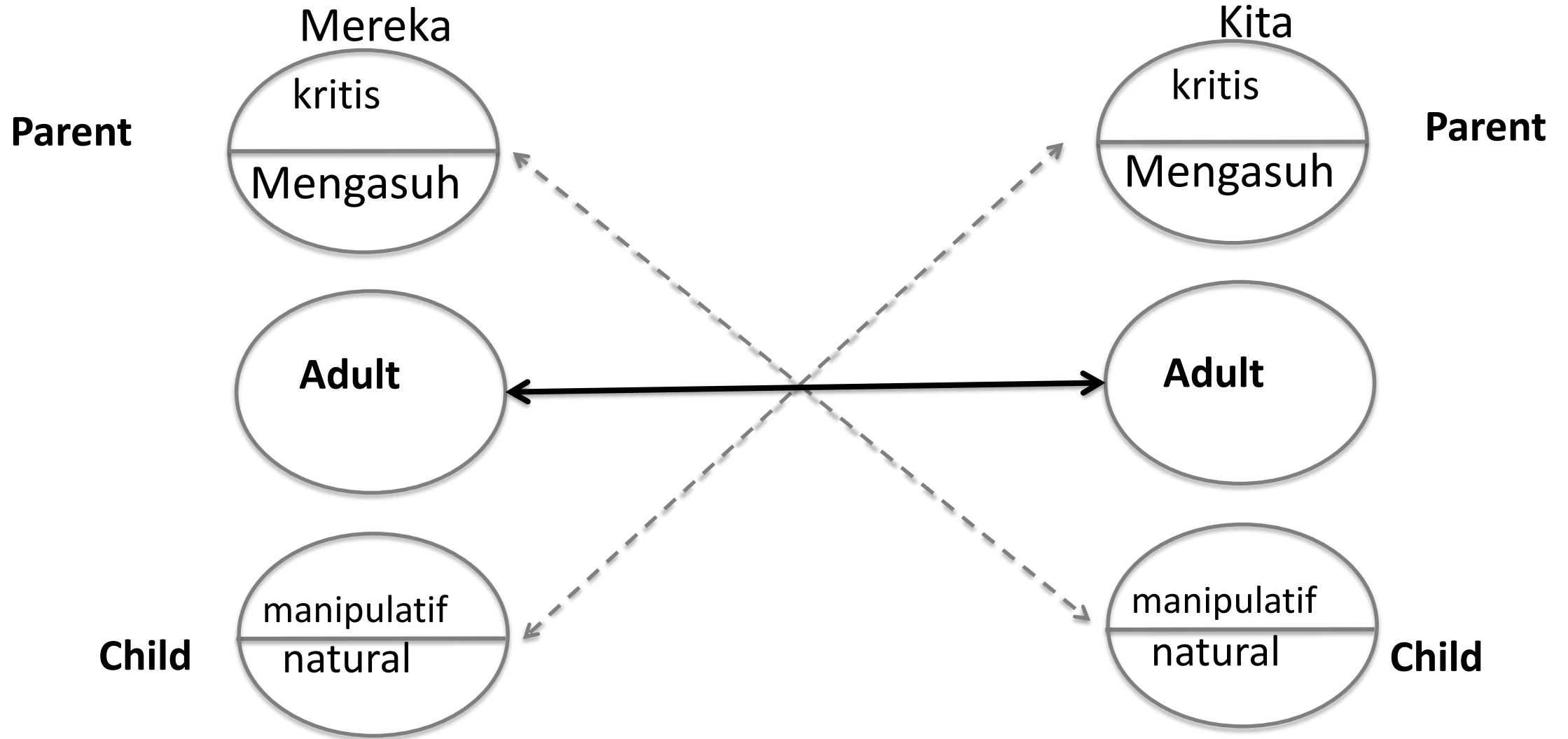
- Lakukan riset terhadap pelanggan :



# 2. In the Market Salesperson

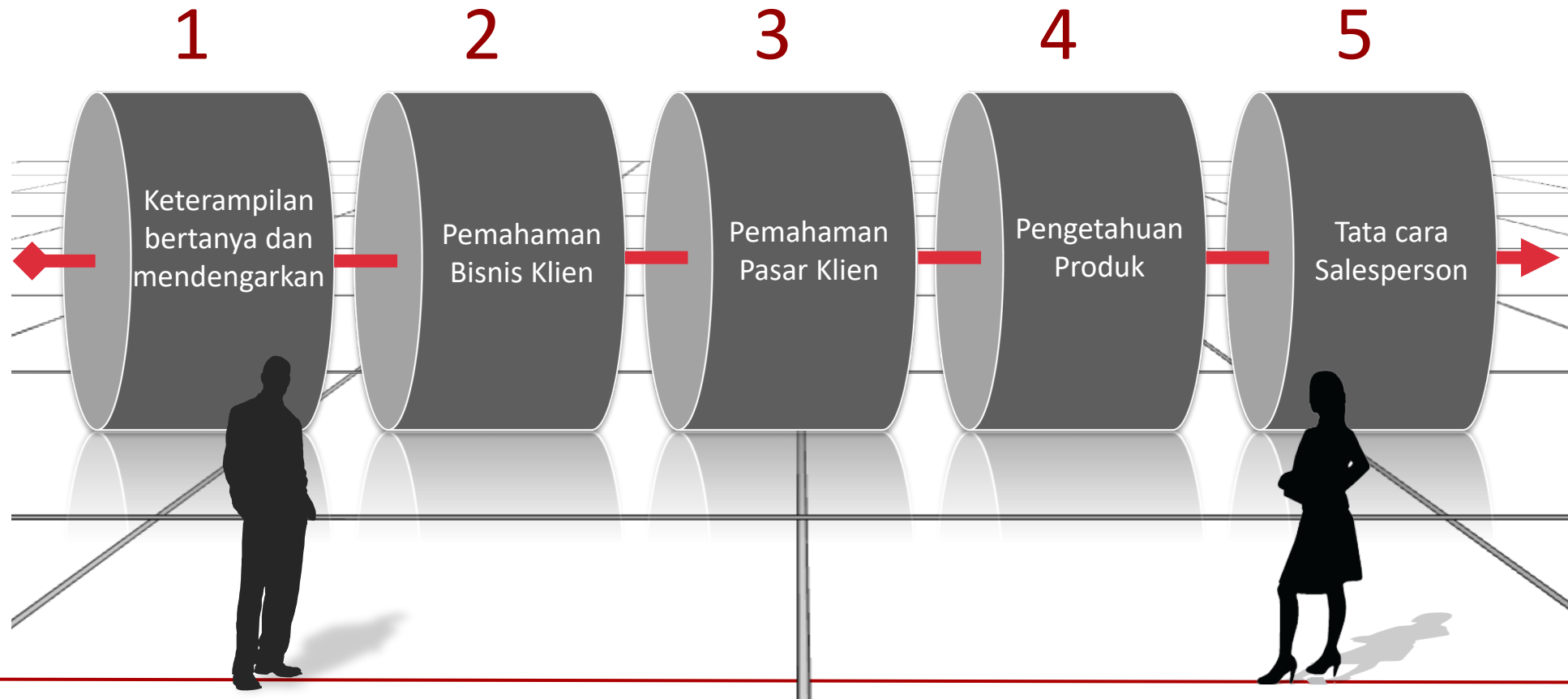


# 2. In the Market Salesperson

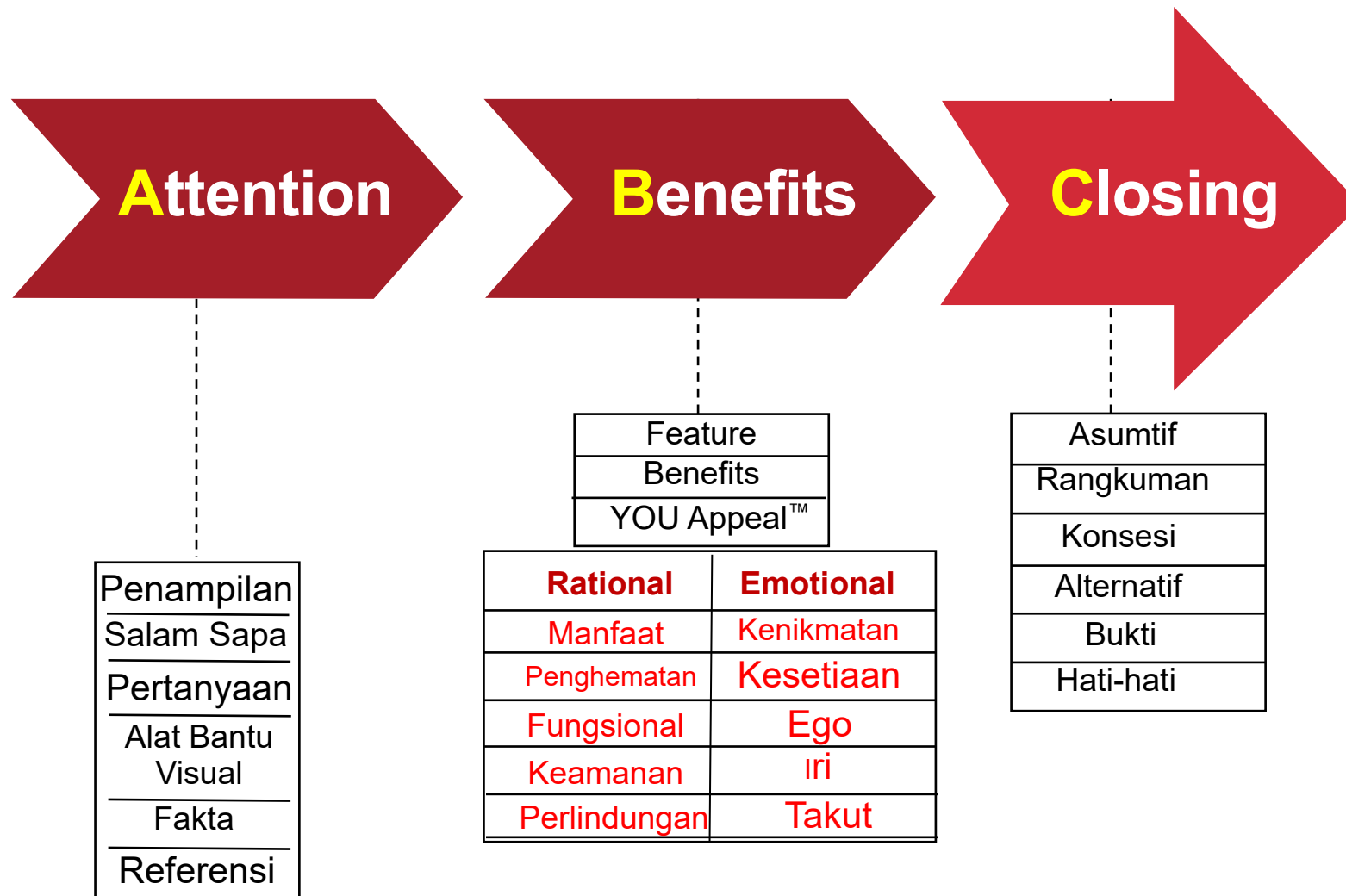


# 3. Consultative Selling

## Salesperson Profesional Menurut Pembeli (TACK BUYER'S SURVEY)



# 3. Consultative Selling



# Attention



Apalagi yang bisa menjadi aspek menarik perhatian?

# Attention Getter saat Meeting

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



**DIGITAL juga bisa**

# Benefit

## Menggali Kebutuhan dengan 2 Teknik Bertanya

### Terbuka

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

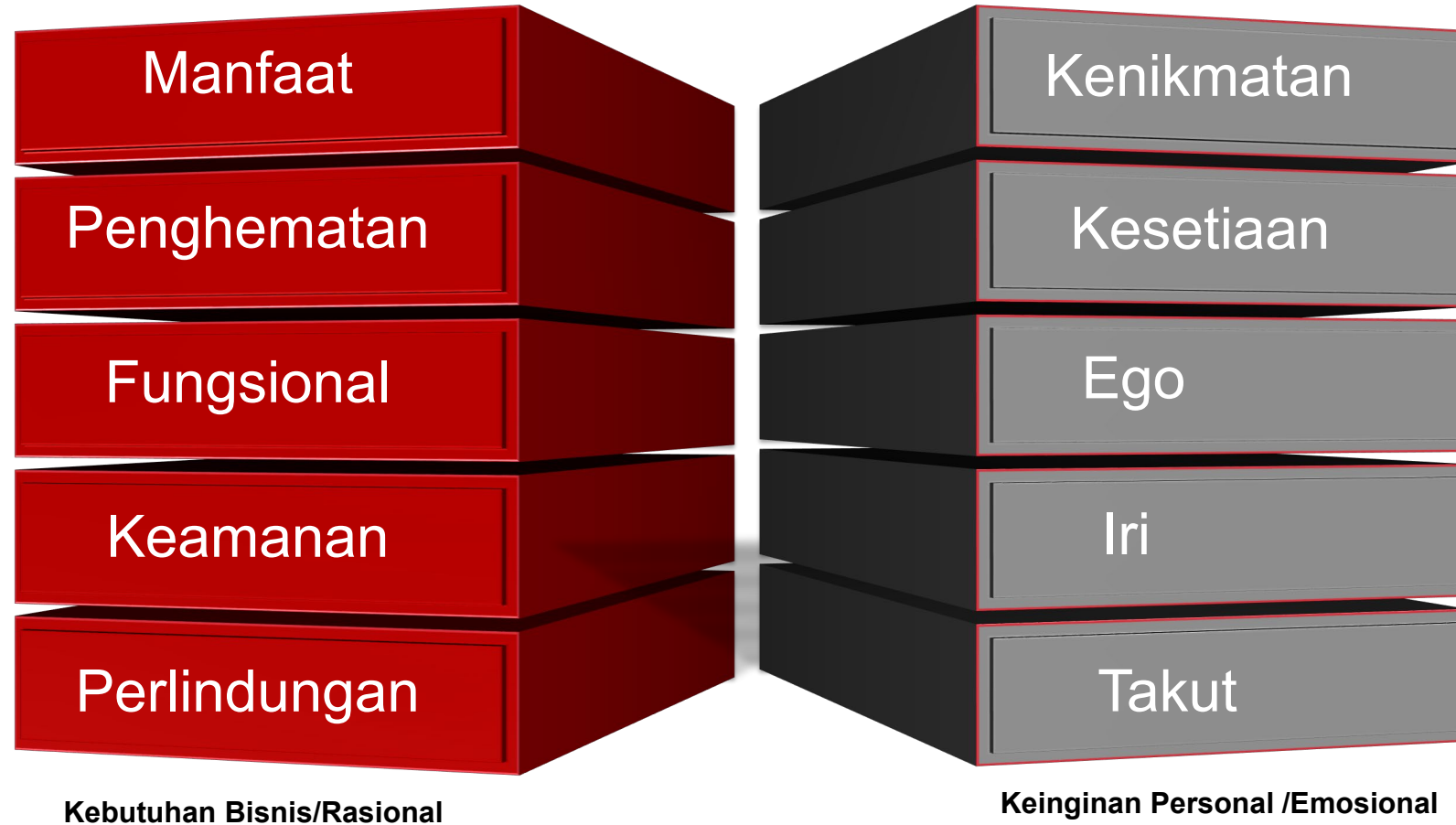


### Tertutup


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

*Mengetahui motivasi pembelian untuk menawarkan benefit*

## Motivasi Membeli



# Benefit

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

# Benefit

## KUR BNI

Fitur	Benefit	Motivator
Bunga Murah (6% Efektif per Tahun)	Dapat meringankan beban nasabah dalam pembayaran bunga	Penghematan
Program Pemerintah	Dilindungi oleh pemerintah	Keamanan
Agunan fleksibel	Agunan lebih beragam seperti tanah dan bangunan serta kendaraan	Fungsional
Plafon sd 500jt	Dapat menjangkau pengusaha kecil	Fungsional

## Fitur, Benefit, Motivator

# Benefit

**Keberatan bisa terjadi** setelah kita menjelaskan benefit. Terdapat **3 tipe keberatan**:

“Saya tidak bisa melihat bagaimana produk kredit usaha ini akan bisa membantu usaha kami”

(mencari informasi)

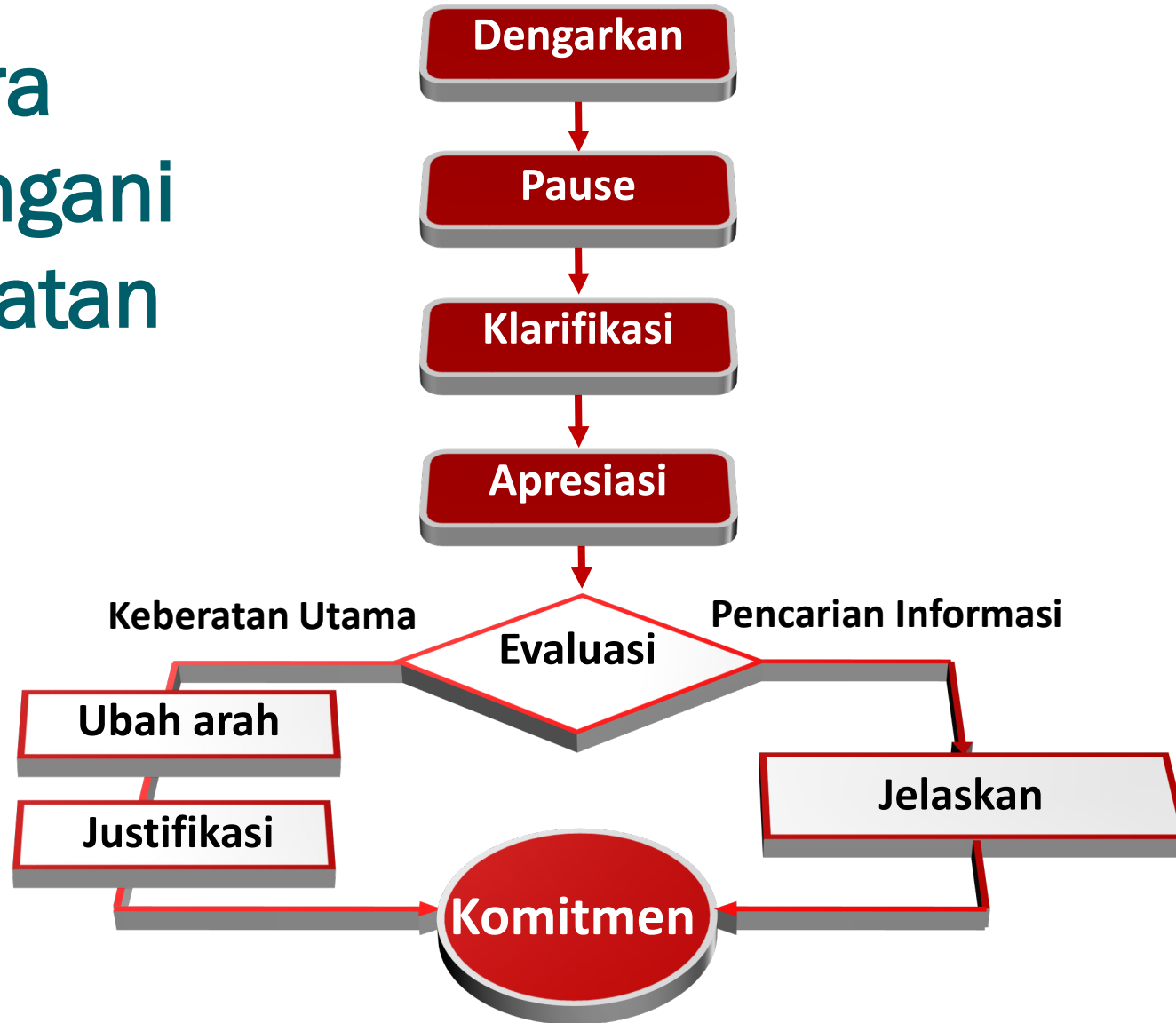
“Maaf, Saya tidak akan bisa bekerja sama dengan Anda. Kami senang mendengarkan update terbaru produk pinjaman usaha Anda, tapi sepertinya plafon pinjamannya tidak sesuai dengan kebutuhan saya saat ini.”

(utama)

“Saya tidak terlalu terkesan mendengar presentasi Anda. Tidak tahu ya, saya tidak yakin dengan penawaran Anda.

(artifisial)

# Cara Menangani Keberatan



# Closing

## Sinyal Membeli

Mengangguk -  
tersenyum

Pertanyaan spesifik

Meminta kepastian  
ketersediaan pesanan

Memulai percakapan  
dengan rekan kerja  
terkait melangkah  
maju

## Teknik Closing

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

*Terima Kasih ...*

