

Manual Pelatihan Penjualan = Sales Training Manual

Sarah Nabilla Yasmin Riza, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20480034&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Karya tulis akhir ini ditujukan untuk menyempurnakan tenaga penjual dari sebuah perusahaan. Karya ini didasari oleh bisnis furniture yang umum ditemukan di pasaran. Adapun sistematika konten penulisan dari karya akhir ini di bentuk berdasarkan konsep sales proses yang dikenal dalam ilmu marketing. Konten penulisan juga mencakup marketing collateral dan sales checklist. Teori ADAPT dan SPIN yang dibahas dalam penelitian kali ini turut menunjukkan bahwa kedua konsep tersebut menjadi efektif apabila digunakan secara bersamaan. Serangkaian respon dan cara penanganan yang dicakup dalam bagian Common Objections and Responses turut menunjukkan hasil yang positif apabila diterapkan dalam sebuah perusahaan.

ABSTRACT

This final paper is intended to maximize the potential of a salesperson in a company. This pape is made based on furniture businesses that are commonly found in market. The systematic writing content of this final work is based on the sales process concept known in marketing. Content of this paper also includes marketing collateral and sales checklist. The theory of ADAPT and SPIN discussed in this study also shows that both concepts are effective when used simultaneously. The series of responses and ways of handling included in the section "Common Objections and Responses" also show positive results when applied in a company.