

5 Langkah Pelatihan Penjualan dengan Mengenalkan Produk Usaha Sosial Anda



Menjual Ide
Menentukan Strategi Penjualan

DITULIS DAN DIADAPTASI OLEH:
Calvin Murrin

TERINSPIRASI DARI
Houston Chronicle (2015) Train Salesforce



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:





5 Langkah Pelatihan Penjualan

Peran tim penjualan sangatlah penting untuk memastikan kelangsungan usaha sosial Anda. Karena itu, seorang wirausahawan sosial memiliki kewajiban untuk melatih tim penjualan agar penjualan produknya dapat berlipat ganda.

Dalam melatih tim penjualan, ingatlah untuk menunjukkan kelebihan usaha sosial Anda, yaitu **misi** dan **dampak positif** yang dihasilkan bagi komunitas yang Anda bantu. Namun, harus tetap menjaga kualitas produk usaha sosial Anda.

Ada tiga pengetahuan yang harus Anda bagikan ketika melatih tim penjualan:

- Produk sendiri
- Tipe industri
- Kemampuan menjual secara umum.

Ketiga pengetahuan itu dapat Anda bagikan melalui 5 langkah berikut.

5 LANGKAH UNTUK MELATIH TIM PENJUALAN

1. Berikan pelatihan pengenalan produk

Tim penjualan akan mampu menjual lebih baik jika mengerti tentang produk yang dijual. Misal, Anda memiliki usaha sosial membuat pengharum ruangan herbal. Tim penjualan perlu memahami bahan-bahan untuk membuat produk tersebut, apa saja manfaat produk itu, dan apakah produk itu memiliki efek samping atau tidak. Dengan mengetahui kelebihan dan kelemahan produk tersebut, seorang tim penjualan dapat memetakan pembeli-pembeli potensial.



2. Perbaharui terus informasi tentang usaha sosial Anda kepada tim penjualan

Tim penjualan harus mengerti apa yang sedang menjadi tren di usaha sosial Anda sekarang, termasuk produk-produk baru dari kompetitor. Dengan memperbaharui informasi, tim penjualan dapat mencari tahu apa yang menjadi keunggulan produk yang produksi usaha sosial Anda dibandingkan produk kompetitor. Pengetahuan ini akan membuat tim ini menjadi lebih baik dalam memasarkan produk usaha sosial Anda.



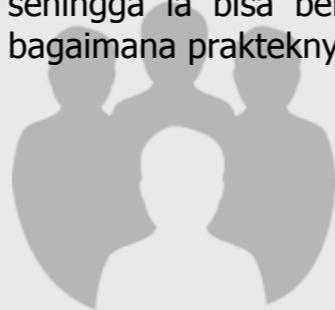


5 Langkah Pelatihan Penjualan

LANGKAH-LANGKAH UNTUK MELATIH TIM PENJUALAN

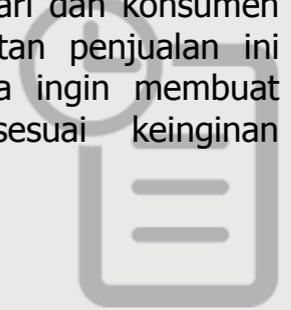
3. Dampingi anggota tim penjualan yang baru oleh seniornya

Anggota tim penjualan yang baru harus diberi kemampuan dan keterampilan di lapangan. Biarkan anggota tim yang baru itu ikut dalam aktivitas-aktivitas penjualan sehingga ia bisa belajar secara langsung bagaimana prakteknya di lapangan.



4. Ajari tim penjualan Anda untuk mencatat histori penjualan

Jika tim penjualan Anda bisa memantau sendiri target penjualannya maka kinerja penjualan usaha sosial Anda akan dapat dievaluasi dengan mudah. Catatlah jumlah penjualan dari hari ke hari dan konsumen yang membelinya. Catatan penjualan ini akan berguna jika Anda ingin membuat produk baru yang sesuai keinginan konsumen.



5. Buatlah sebuah *guidebook* penjualan

Ringkasan ini dapat berupa buku kecil yang dapat dibawa kemana-mana. Buku kecil ini dapat mengingatkan tim penjualan terhadap target penjualan, strategi penjualan, dan cara-cara mendekati konsumen yang baik. Buku ini akan menjadi panduan tim penjualan Anda.

