

Menentukan 6 Aktivitas Tim Penjualan untuk Mengoptimalkan Penjualan Usaha Sosial Anda


Mengelola Tim dan Isu Terkait Legal
Mengelola Tim



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:

DITULIS & DIADAPTASI OLEH:
Nabila Mardhatillah

TERINSPIRASI DARI:
Philip Kotler (2001) Marketing Management Millenium Edition 10th Edition

Qerja
EMPOWERING
YOUR CAREER

 **PLUS**



Menentukan 6 Aktivitas Penjualan

Aktivitas penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh tim perusahaan dalam rangka meningkatkan jumlah penjualan

Mengapa ini penting?

Anda perlu menentukan aktivitas-aktivitas apa saja yang perlu dilakukan oleh tim penjualan untuk:

- Memudahkan tim penjualan dalam menjalankan tanggung jawabnya
- Membantu Anda dalam mengalokasikan tim penjualan
- Menjadi prosedur standar dalam tim penjualan

1. Menentukan target



Menentukan target dengan konsumen potensial dan strategi yang cocok digunakan

2. Menentukan jadwal



Mengalokasikan waktu dengan calon konsumen yang ditargetkan

3. Menceritakan



Mengkomunikasikan produk dan misi Usaha Sosial kepada target konsumen

6. Melayani



Menyediakan berbagai pelayanan, seperti konsultasi teknis, diskon, instalasi, dan pengiriman

5. Meyakinkan



Melakukan pendekatan, presentasi, dan menjawab keberatan calon konsumen

4. Mendengarkan



Mendengarkan keluhan dan masukan yang disampaikan oleh calon konsumen