

Review Buku Magnet Selling

Sebuah buku yang worth it banget dibaca oleh orang yang ingin menjadi penjual yang hebat baik seorang sales atau seorang customer service. Beliau tidak hanya menjelaskan tips teknis untuk mendapatkan omset yang tinggi dari hasil penjualannya tetapi juga menjelaskan tentang non teknis baik berupa keyakinan atau pun kondisi diri saat bertanggung jawab menjadi seorang yang menjual.

Ada dua ritual mutlak seorang customer service yaitu wajib menambah input positif dan punya Goals

Di dalam bukunya juga disebutkan tentang bagaimana menjadi customer service yang hebat ala mba Reni. Begini katanya :

1. Komunikasi yang bersahabat
2. Benar-benar menyampaikan sebuah value atau nilai dari programnya sehingga tidak terlihat menjual
3. Memberikan solusi terbaik untuk customernya
4. Yakin atas apa yang disampaikan
5. Jalankan bonding dengan customer
6. Cinta dengan customer atau memanusiaikan manusia
7. Ceria, kaizen dan dealdone
8. Energi positif selalu
9. Ramah, rendah hati dan terus belajar

Ada kata bagus juga tentang jualan tanpa menjual. " melarutkan diri dengan mencari kesamaan topik sehingga nyaman dan dekat".

Beliau juga memberikan arahan untuk follow up, cross selling dan up selling untuk melengkapi jenis penjualan sehingga terciptalah yang dinamakan magnet selling.

Kata mba Reni, "selling is caring". Jadi kalau kita menawarkan sesuatu lalu ditolak bukan berarti kita membenci penolakan itu tetapi justru kita merangkul atau menari dengan penolakan itu.

Ada lima hal yang mba Reni sampaikan agar kita bisa menari dalam penolakan itu yaitu :

1. Mendengarkan dengan teliti dan penuh perhatian
2. Jangan dibalas dengan argumen (menunjukkan empati dan pengertian)
3. Mengajukan pertanyaan untuk menjelaskan
4. Menyoroti manfaat dan nilai
5. Menawarkan solusi yang relevan
6. Memberikan waktu untuk pertimbangan.

Dan begitulah Mba Reni menyampaikan bagaimana caranya untuk bisa menjadi seorang customer service yang bisa menarik customer untuk membeli apa yang sedang dijual olehnya.

Beliau juga menyampaikan tentang ritual seorang CS agar bisa menghasilkan omset yang tinggi. Lebih lengkapnya silakan cari buku ini

Semoga bermanfaat.

By. Amirul Khoirun Nisa