

SALES HEBAT : Menjadi sales kuat tahan banting untuk penjualan dahsyat

[Buku](#) "Sales Hebat" adalah buku panduan praktis yang membahas tentang bagaimana menjadi seorang sales yang sukses dan memiliki kinerja yang baik. Dalam buku ini, penulis Muhammad Syafi'i Masykur berbagi pengalamannya selama bertahun-tahun bekerja sebagai seorang sales, dan memberikan banyak tips dan trik untuk menjadi seorang sales yang tangguh dan mampu mencapai target penjualan yang tinggi.

Salah satu hal yang membuat buku ini menarik adalah karena penulisnya memiliki pengalaman yang cukup luas di dunia sales. Muhammad Syafi'i Masykur sendiri adalah seorang trainer dan konsultan sales yang telah bekerja dengan berbagai perusahaan ternama di Indonesia, sehingga ia memiliki banyak pengalaman dalam mengelola tim sales dan mencapai target penjualan yang tinggi.

Dalam buku "Sales Hebat", penulis membahas berbagai aspek yang berkaitan dengan dunia sales, mulai dari bagaimana membangun hubungan yang baik dengan pelanggan, hingga bagaimana mengelola waktu dan energi secara efektif untuk mencapai target penjualan yang tinggi. Selain itu, penulis juga membahas tentang bagaimana menghadapi tantangan dan hambatan yang sering dihadapi oleh sales dalam menjalankan tugasnya.

Satu hal yang sangat menarik dari buku ini adalah penekanannya pada pentingnya mengembangkan kemampuan interpersonal. Menurut penulis, untuk menjadi seorang sales yang sukses, kemampuan untuk berinteraksi dengan orang lain dan membangun hubungan yang baik dengan pelanggan sangatlah penting. Oleh karena itu, penulis memberikan banyak tips dan trik untuk meningkatkan kemampuan interpersonal, seperti bagaimana membangun koneksi

yang kuat dengan pelanggan dan bagaimana berkomunikasi dengan baik.

Dalam buku ini, penulis memberikan banyak tips dan trik untuk menjadi seorang sales yang tangguh dan mampu mencapai target penjualan yang tinggi.

Beberapa hal yang dibahas dalam buku ini antara lain:

1. Membangun hubungan yang baik dengan pelanggan

Penulis menekankan pentingnya mengembangkan kemampuan interpersonal sebagai seorang sales. Untuk menjadi sukses, seorang sales harus bisa berinteraksi dengan orang lain dan membangun hubungan yang baik dengan pelanggan. Oleh karena itu, penulis memberikan banyak tips dan trik untuk meningkatkan kemampuan interpersonal, seperti bagaimana membangun koneksi yang kuat dengan pelanggan dan bagaimana berkomunikasi dengan baik.

2. Mengelola waktu dan energi dengan baik

Seorang sales yang sukses harus bisa mengatur jadwal dengan baik, agar dapat memaksimalkan waktu dan energi yang dimilikinya. Dalam buku ini, penulis memberikan banyak tips dan trik tentang bagaimana mengatur jadwal dengan baik, menghindari prokrastinasi, dan meningkatkan produktivitas.

3. Menghadapi tantangan dan hambatan dalam menjalankan tugas sales

Penulis mengakui bahwa menjadi seorang sales tidak selalu mudah, dan seringkali menghadapi berbagai tantangan dan hambatan. Oleh karena itu, penulis memberikan banyak tips dan

trik tentang bagaimana menghadapi tantangan dan hambatan tersebut, dan bagaimana mengatasi rasa takut dan kekhawatiran yang sering muncul

Ketika seseorang menjadi sales penuh semangat, ia tidak merasa bosan meskipun harus ditolak oleh orang yang diprospeknya.

Syarat utama seorang sales sebelum bisa menaklukkan orang lain adalah harus bisa menaklukkan dirinya sendiri. Ubahlah perasaan anda dan cintailah profesi anda dengan adanya rasa cinta, seseorang akan berjuang dengan maksimal. Jujur, dapat dipercaya, menyampaikan apa adanya dan cerdas adalah sifat utama yang harus dimiliki seorang sales. terdapat beberapa tips dalam berkomunikasi dengan orang lain, antara lain:

1. Dengarkan dengan baik

Ketika berbicara dengan calon pelanggan atau klien, pastikan Anda benar-benar mendengarkan apa yang mereka katakan. Berikan perhatian penuh dan jangan terlalu cepat untuk merespon atau menanggapi.

2. Gunakan bahasa tubuh yang tepat

Bahasa tubuh yang tepat dapat membantu memperkuat komunikasi Anda. Gunakan kontak mata, senyum, dan gerakan tubuh yang tepat untuk menunjukkan ketertarikan Anda pada pembicaraan dan membuat orang lain merasa nyaman.

3. Fokus pada manfaat

Saat berbicara tentang produk atau layanan Anda, fokus pada manfaatnya daripada fitur-fiturnya. Pelanggan lebih tertarik pada apa yang dapat dilakukan produk atau layanan untuk mereka daripada fitur teknis.

4. Gunakan pertanyaan terbuka

Pertanyaan terbuka adalah pertanyaan yang membutuhkan jawaban lebih dari sekedar “ya” atau “tidak”. Gunakan pertanyaan ini untuk memulai percakapan dan memperoleh informasi yang lebih banyak dari pelanggan.

5. Hindari penggunaan jargon

Hindari menggunakan jargon atau bahasa teknis yang sulit dipahami oleh pelanggan. Gunakan bahasa yang mudah dipahami dan jelaskan dengan jelas apa yang dimaksud dengan istilah teknis.

6. Berikan solusi

Saat berbicara dengan pelanggan, fokus pada memberikan solusi untuk masalah mereka. Dengarkan dengan baik apa yang mereka butuhkan dan berikan solusi yang tepat untuk masalah mereka.

7. Jadilah jujur ☐☐

Jangan berjanji hal-hal yang tidak dapat Anda penuhi. Jadilah jujur ☐☐tentang produk atau layanan yang Anda tawarkan, dan jangan takut untuk mengakui kekurangan dan kelemahan

Dengan mengikuti tips-tips ini, Anda dapat meningkatkan kemampuan komunikasi Anda dan menjadi sales yang lebih baik.

Berdasarkan buku ini, ada Beberapa catatan yang harus anda perhatikan dalam memilih produk yang akan anda tawarkan. Diantaranya yaitu, juallah apa yang dibutuhkan orang karena lain ladang lain belalang, lain lubuk lain ikannya. Juallah barang yang berkualitas, yang tidak dilarang agama dan negara, dan juallah barang yang mendatangkan keuntungan. Selanjunya, Pertahankan pelanggan lama dengan loyalitas, dan carilah pelangvan baru dengan silaturahmi.

Selain itu, untuk menjadi sales hebat dengan penjualan

dahsyat. Buku menyatakan bahwa iklan itu penting. Buatlah iklan yang menarik tetapi harus tetap sederhana. Dengan memanfaatkan jaringan sosial media sales dapat dengan mudah membuat iklan dan buatlah orang lain mengiklankan dagangan kita. Cara paling ampuh untuk mengiklankan produk yang kita jual adalah dengan layanan yang terbaik. Jika pembeli mendapatkan layanan yang baik dari seorang sales, ia akan bercerita kepada teman-temannya Akan tetapi jika pembeli mendapatkan layanan yang buruk ia akan bercerita keburukan kepada teman-temannya.

Jangan takut untuk bersaing, jadikan kompetitor sebagai mitra bukan lawan. Ketika harga kompetitor jauh lebih murah dibandingkan harga produk atau layanan yang kita tawarkan Maka sebagai sales harus menjelaskan alasan kenapa harga barang anda lebih mahal, dan berikan layanan ekstra serta ubah tampilannya.

Rencana pelaksanaan dan evaluasi. Seorang self harus bisa menetapkan rencana harian, bulanan, dan tahunan. Hal ini dilakukan untuk merangsang Anda agar bersemangat penuh. Menjadi sel tujuannya bukan sekedar untuk mendapatkan uang, jika bekerja tujuannya hanya untuk mendapatkan uang anda tidak ada bedanya dengan budaknya uang. Uang bukan tujuan utama tetapi uang adalah sarana. Buatlah tujuan-tujuan mulia, seperti ingin menunaikan ibadah haji, membahagiakan orang tua, membangun sarana ibadah, memajukan pendidikan, membuat panti asuhan dan sebagainya.

Semua itu memerlukan dana yang tidak sedikit oleh karena itu anda perlu bekerja keras. Setelah melakukan perencanaan maka pelaksanaan sudah menanti di depan berpeganglah pada komitmen anda dengan kesungguhan. Namun tidak semua rencana bisa dilaksanakan dari seluruh rencana yang bisa dilaksanakan tersebut tidak semuanya menghasilkan apa yang ditargetkan. Ini adalah hal biasa sehingga setelah melakukan dan melaksanakan apa yang sudah direncanakan sebaiknya seorang sales mengevaluasi pelaksanaan rencana dan target yang sudah

dicapai.