

SELL – Memahami apa yang ingin dibeli oleh Pelanggan

Sebuah karya dari Dale Carnegie & Associates. Buku ini baru diterjemahkan dan diterbitkan pada Tahun 2023 dengan 200-an halaman. Kalau dilihat dari judul bukunya, sepertinya sangat panjang pembahasan tentang pelanggan karena kita ingin memahami apa yang ingin dibeli oleh pelanggan. Tapi pada kenyataannya, di dalam buku ini kita tidak akan diberikan langkah-langkah konkrit begitu saja untuk melayani pelanggan, melainkan di ajak berfikir ilmu-ilmu dasar yang sebenarnya sudah biasa kita pakai tapi kita tidak sadar, sehingga menganggapnya tidak istimewa padahal impactnya luar biasa.

Buku ini menjanjikan beberapa hal kepada pembacanya :

1. Pertama, ada banyak cerita nyata dari para profesional dan para penjual yang sudah terkenal dan berhasil.
2. Kedua, kamu akan diajarkan untuk mengetahui dengan tepat apa yang diinginkan pelanggan.
3. Ketiga, kamu akan bisa menjadi penjual yang sukses dengan mengikuti pola yang diajarkan bahkan bukan tidak mungkin kamu akan lebih handal dalam menjual nantinya.

Kalau kamu masuk ke dalam 3 golongan itu, maka kamu sangat saya anjurkan membaca buku ini mungkin berulang-ulang kali agar ilmunya semakin menempel dan bisa diajarkan juga ke orang lain nantinya. “Belajar untuk mengajar”.

Sebelum masuk pada pembahasan penjualan, pelanggan dll. Ada beberapa hal yang disampaikan di dalam buku ini.

5 Hal yang akan membuat anda sukses :

1. Meningkatkan pengaruh anda
2. Jadilah pencerita kisah yang lebih baik
3. Tingkatkan kepercayaan diri anda
4. Tangani keluhan kritik, dan umpan balik negatif dengan santai
5. Bangun hubungan yang lebih kuat

Selain itu, ada 30 PRINSIP DALE CARNEGIE :

Membangun kepercayaan dalam hubungan anda

1. Hindari SOK (Salahkan, Omeli, Kritik)
2. Beri penghargaan yang jujur dan tulus
3. Bangkitkan keinginan yang besar pada diri orang lain
4. Beri perhatian yang tulus pada orang lain
5. Tersenyumlah
6. Ingatlah bahwa nama seseorang, bagi pemiliknya, merupakan bunyi yang paling merdu dan paling penting dari segala bahasa
7. Jadilah pendengar yang baik. Doronglah orang lain untuk bicara banyak tentang dirinya sendiri
8. Berbicaralah seperti minat orang lain
9. Cobalah dengan sejujurnya membuat agar orang lain merasa dirinya penting dan lakukan dengan tulus
10. Hindari debat kusir
11. Hormati pendapat orang lain. Hindari mengatakan, "Anda Salah"
12. Jika anda salah, segera akui dengan simpatik
13. Mulailah berbicara dengan ramah
14. Buat orang lain segera berkata, "Ya, Ya"
15. Ajak lawan bicara anda berbicara banyak
16. Buat agar usul dan pendapat datang dari orang tersebut
17. Cobalah dengan tulus melihat masalah dari sudut pandang

orang lain

18. Bersimpatilah dengan ide-ide dan keinginan orang lain
19. Imbullah dengan motif yang mulia
20. Dramatisasi ide anda (buat menjadi ilustratif)
21. Beri tantangan

Menjadi pemimpin

22. Mulailah dengan pujian dan apresiasi yang tulus
23. Tunjukkan kesalahan secara tidak langsung
24. Akui kesalahan anda sendiri sebelum mengkritik orang lain
25. Ajukan pertanyaan sebagai ganti memerintah langsung
26. Biarlah orang lain menyelamatkan muka
27. Beri pujian atas setiap kemajuan, seberapapun kecilnya. Tuluslah dalam mendukung dan murah hatilah saat memuji
28. Beri reputasi yang tinggi untuk dicapai
29. Beri dorongan. Buat kesalahan mudah diperbaiki
30. Buat orang lain senang melakukan apa yang anda usulkan

Menarik bukan ?

Belum-belum sudah diberikan ilmu diluar penjualan.

Kita lanjutkan yaa..

Ada 3 bagian yg dibahas dalam buku ini :

- A. Mengenali diri sendiri yang meliputi apa yang kita jual, kredibilitas pribadi dan memaknai nilai
- B. Proses penjualan yang meliputi menjalin hubungan, terhubung, berkolaborasi, menciptakan, memastikan, komitmen, sampai pada bencana, kesalahan dan tantangan
- C. Memenangkan permainan mental penjualan yang meliputi Rumus Dale Carnegie Internal, jangan khawatir juallah dengan gembira, dan jangan menenggelamkan kapalmu sendiri

Singkat saja ya.

Karna kalau dijabarkan tidak akan muat dan lebih baik memahami

dari bukunya langsung hehehe..

Part terunik menurut saya adalah sebelum kita membaca buku ini diberikan cara membaca buku ini dengan metode terbaik dan diakhir bab selalu ada ringkasan poin yang dibahas dalam satu bab itu..

So, sangat menyenangkan.

Selamat membaca juga.

Buku ini tidak hanya untuk tim sales dalam suatu perusahaan tapi untuk siapapun yang ingin hidup lebih baik.

Terimakasih.

Sampai bertemu kembali.

By. Amirul K.N