

SALESMAN SUKSES

Merubah salesman biasa menjadi luar biasa

Oleh

YOHANES TANTAMA

Hal. 1

PEMBERITAHUAN PENTING

Segala informasi dan materi yang berada dalam buku ini ditujukan untuk memberikan pengetahuan secara umum dan merupakan hasil usaha yang maksimal dari penulis. Penulis tidak bertanggung jawab terhadap keakuratan, kelengkapan, keberhasilan isi materi dan hasil yang ditimbulkan pada tiap orang yang membaca dan mempelajari dan melaksanakannya karena setiap pribadi mempunyai pemikiran, cara menangkap menelaah dan mempraktekkan yang berbeda beda.

Buku ini diberikan secara gratis untuk membantu setiap orang yang ingin sukses dalam bidang penjualan agar semakin banyak orang mendapatkan impian dan cita citanya melalui bidang penjualan.

Berbagilah kesuksesan dengan mereferensikan website www.kiatpenjualan.com pada tiap orang yang menginginkan atau membutuhkan buku ini juga. Dengan memberikan sumber yang benar berarti anda membantu orang lain untuk mendapatkan informasi yang lengkap.

Apabila anda ingin menyalin, memperbanyak, merubah maupun menerjemahkan isi buku ini, anda harus meminta ijin terlebih dahulu pada penulis. Dengan membaca, dan memakai buku ini berarti anda setuju dengan segala kondisi yang disampaikan penulis.

Salam Hangat



Yohanes Tantama Boedi Santoso (Penulis)

Hal. 2

Salesman Sukses : Merubah salesman biasa menjadi luar biasa
www.kiatpenjualan.com

DAFTAR ISI

I. Pengantar.....	Hal 4
II. Prinsip Prinsip Dasar Dalam Menjual.....	Hal 7
1. Siapa saja yang dapat menjadi seorang penjual?.....	Hal 7
2. Mengapa takut menjadi seorang salesman?.....	Hal 7
3. Perhatikan penampilan anda.....	Hal 8
III. Teknik Teknik Menjual Yang Baik.....	Hal 9
1. Mengapa seseorang mau membeli.....	Hal 9
2. Bagaimana membuat mereka gembira dan antusias.....	Hal 9
3. Kemampuan untuk mempresentasikan produk anda dgn baik.....	Hal 10
4. Belajarlah bertanya, mendengar, berkomentar dengan baik.....	Hal 11
5. Bernegosiasi.....	Hal 11
6. Closing the sales.....	Hal 12
7. Siapkan mental anda.....	Hal 13
8. Belajar dan terus belajar.....	Hal 13
9. Melangkah dan terus melangkah.....	Hal 13
IV. Membuat Rencana dan Target Penjualan.....	Hal 14
V. Berikan Service Ekstra dan Bangunlah Relasi Jangka Panjang.....	Hal 15
VI. Penutup.....	Hal 16

Sukses merupakan suatu perjalanan yang tidak bisa ditempuh dalam satu malam atau satu hari, tetapi sukses ditentukan oleh sebanyak apa anda melangkah berusaha mencapainya.

I. Pengantar

Sharley Powell berusia empat puluh dua **tahun ketika mulai menyadari ada yang salah dengan tubuhnya yang gemuk.** Dia teringat bagaimana ibunya meninggal karena penyakit radang urat darah. Dia sadar bahwa tugas tugas rumah dan berbagai alasan lainnya menyebabkan tidak banyak aktifitas yang dapat dia buat untuk mengurangi berat badannya.

Dengan sedikit keberanian ia coba ikut kelas aerobik dari dekat rumahnya. Tapi apa yang terjadi ? Dia menjadi orang terbesar di kelas tersebut dan tidak pernah bisa mengikuti gerakan pelatihnya yang ramping dan lentur. Sukar sekali untuk menekuk nekuk tubuh sesuai instruksi pelatih. Ini tidak hanya terjadi disatu tempat melainkan disemua tempat aerobik yang coba dia ikuti satu demi satu selama enam bulan. Pada saat itu Sharley memutuskan bahwa satu satunya cara untuk mendapatkan kebugaran tubuh yaitu dengan membuka kelas sendiri yang cocok dengan kondisi tubuhnya.

Saat itulah dia terpikir bahwa : pasti ada banyak juga wanita diluar sana yang mempunyai problem yang sama dengan dirinya dan ingin mengatasi masalahnya.

Dia memulai bisnisnya dengan meminjam uang sebesar \$200 dari sang suami untuk menyewa sebuah ruangan dan pergi mencari pelatih yang tidak akan mentertawakan gagasannya, karena banyak dari mereka punya prinsip: ” Wanita gemuk tidak mau berolah raga. Mereka terlalu malas.”

Ketika pelatih itu sudah ditemukan, dia memasang iklan kecil di surat kabar untuk mengundang wanita bertubuh besar untuk datang kekelas pertamanya. Dan ternyata ada enam puluh wanita muncul dikelasnya. Dalam dua minggu kelasnya membengkak menjadi 150 orang dan jadwalnya harus dibagi lagi.

Ia mulai yakin bahwa ia sudah berada pada jalur yang benar. Benarkah seperti itu?

Ternyata dalam dua bulan kelasnya tutup. Mengapa ? Dia mengatakan bahwa **kesalahan utama yang dia lakukan adalah membuat program dan melatih para wanita itu dengan cara dan program latihan yang sama dengan kelas aerobik pada umumnya.** Mereka menjadi frustrasi, merasa kalah dan kecewa. Pada titik inilah seorang tenaga penjual atau sales atau mungkin mereka yang memulai bisnis sendiri diuji. Sama seperti yang terjadi pada Sharley. Dia bisa memutuskan untuk berhenti dan percaya dengan anggapan bahwa wanita gemuk malas berolahraga (seperti pendapat orang pada umumnya). Dia mengatakan” saya sadar bahwa saya bisa menyerah atau mencoba lagi dan kali ini melakukannya dengan cara yang saya inginkan pada mulanya. **Saya harus belajar** bagaimana caranya untuk menjadi seorang pelatih bagi diri saya sendiri.” **Mulailah Sharley belajar segala hal yang berhubungan dengan olah raga dan kebugaran,** mengikuti kelas aerobik dan mengamati semua gerakan dan pelatih pelatihnya. Dia mulai memikirkan bagaimana mengadaptasi itu semua agar sesuai dengan dirinya yang gemuk. Dia mencoba sendiri dengan bantuan para sahabatnya. **Saat dia sudah siap,** dibukanya kembali kelasnya dengan nama ” Women at Large Fitness Club”.

Pada minggu pertama ada 110 wanita, dalam dua bulan menjadi 250. **Sharley meminjam uang kembali \$10.000** dari suaminya untuk membeli gedung yang lebih besar, yang dulunya tidak terpelihara. Bisnisnya berkembang pesat dan dia menjadi lebih bugar. Sharley tetap berusaha mengembangkan diri menjadi pelatih yang lebih baik.

Pada saat itulah rintangan terbesar diperolehnya. **Dia selalu ditolak dan dipandang remeh** dalam usahanya mendapatkan sertifikat pelatihan. Banyak kata kata yang menggores hatinya yang diterimanya. Tapi **dia tidak membiarkan depresinya menggerogoti, dia merubahnya menjadi suatu tekad.** Dia yakin diluar sana ada banyak wanita yang senasib dengan dirinya yang membutuhkannya. Sesuatu harus berubah, semua wanita yang merupakan anggota klubnya dilayaninya dengan penuh kehangatan dan kemurahan hati. Mereka yang paling sering berkunjung diberi penghargaan dengan dijemput bersama suaminya memakai limousine dan dibawa kehotel untuk diberi kamar selama satu malam. Dan kamarnya dipenuhi dengan bunga diatas spreinya.

“Saya ingin melakukan segala sesuatu yang bisa saya lakukan untuk membuat wanita wanita ini merasa istimewa. **Bisnisnya semakin maju pesat** dan dikembangkannya dengan sistem waralaba. Pada tahun 1987 dia mempunyai 42 cabang.

Hal. 5

Rintangannya dan halangan selalu ditemuinya dalam mengembangkan bisnisnya tersebut. **Tapi dia tetap maju** bahkan dia membuat video senam yang sangat bertolak belakang pada saat itu dengan para peraga yang terdiri dari para wanita dengan berat badan lebih dan memakai kaos yang besar. Dia menunjukkan tidak ada perbedaan antara dia dengan pelanggannya. Tidak ada perusahaan yang mau mendistribusikan, dan akhirnya dia melakukan dengan caranya sendiri, dan ternyata video pertamanya terjual 50.000 buah. Video keduanya mendapatkan platinum dan dia dapat masuk ke stasiun televisi diseluruh negeri dengan infomercial yang dibuatnya.

Sharley dapat menjadi suatu contoh yang baik, **bagaimana sebagai orang yang biasa** dia percaya pada ide dan kemampuan dirinya sendiri. Dia merubah suatu bisnis dan penjualan dengan konsep hati dan pelayanan. **Tidak tergantung pada teknik dan kepintaran.** Dan yang terpenting lagi dia dapat mengatasi segala hambatan dan segala cemoohan dan menjadikan dirinya adalah orang yang paling bertanggung jawab pada sukses atau tidaknya dia. Simak kata katanya , **” Itu akan menuntut pengambilan resiko dan mungkin membiarkan diri anda dihina dan diabaikan. Selalu ada harga yang harus dibayar. Namun jika anda mempunyai kemauan yang kuat, anda bisa pergi ketempat tempat yang anda impikan.”**

Saya bisa memilih menempatkan cerita ini pada halaman akhir dari buku ini, tapi saya lebih memilih menceritakannya pada awal. Kenapa? Karena saya yakin bahwa semangat dan kemauan adalah hal utama dalam mencapai kesuksesan bagi seorang sales/penjual dalam skala kecil maupun besar. Jadi kalau anda setuju dengan saya anda dapat mulai membaca bab bab selanjutnya dengan ”passion” anda sebagai seorang ”sales” yang anda tahu sering juga dianggap pekerjaan yang kelas dua dan dipandang negatif oleh beberapa orang. Tentunya semangat saja tidak cukup, kita juga harus belajar hal lain, kita harus bekerja dengan keras dan juga cerdas untuk mencapai hasil yang maksimum.

Semoga apa yang saya tuliskan berikut ini dapat membantu anda meningkatkan penjualan anda. Sukses buat anda

II. Prinsip Prinsip Dasar Dalam Menjual

1. Siapa saja yang dapat menjadi seorang penjual?

Siapa saja dapat menjadi seorang penjual. Termasuk saya? Benar !!! Anda ingat pada saat anda berusaha mendapat pekerjaan dalam bidang apapun, apa yang anda lakukan? Pertama tama anda pasti akan membuat surat lamaran pekerjaan sebaik mungkin. Melengkapinya dengan semua data yang diperlukan, semua hal yang dapat membuat orang yang membacanya akan tertarik. Apa tujuannya? Tentunya supaya kita bisa diterima dan mengalahkan semua pesaing kita. Bukankah itu sama dengan kita menjadi seorang "salesman" dan berusaha agar produk kita terbeli dengan mengalahkan semua pesaing kita. Dari sini terlihat bahkan keahlian dan perilaku sebagai seorang penjual dapat diaplikasikan dalam kehidupan kita tanpa kita menyadarinya. Atau mungkin bila anda melihat anak kecil yang merengek renek kepada orang tuanya untuk mendapatkan es krim yang diinginkannya, saat orang tuanya menolaknya apa yang dilakukan anak itu? Dia akan melakukan segala cara, menarik perhatian orang tuanya dengan merengek, bernegosiasi dengan segala cara bahkan memanfaatkan kelemahan orang tua mereka yang akan selalu kasihan kepada anak yang mereka sayangi. Kalau anda juga pernah menjadi anak kecil mengapa anda tidak berani berkata bahwa andapun bisa menjadi seorang penjual. Secara alami sebenarnya kita punya dasar dasar seorang salesman/penjual. Nah kalau anda sudah menetapkan dan mengambil keputusan untuk menekuni bidang penjualan sebagai seorang wiraniaga, putuskanlah itu dengan penuh keyakinan. Pepatah terkenal dari Marc Holm berbunyi : **Jangan menengok kebelakang, kecuali anda bermaksud menuju kesana.**

2. Mengapa takut menjadi seorang salesman?

Pada kenyataannya mencari seorang tenaga penjual kesulitannya mungkin berkali kali lipat dari pada mencari tenaga dibidang lain. Mengapa itu terjadi? **Karena banyak persepsi persepsi negatif yang membuat seseorang takut menjadi seorang tenaga penjual**, misalnya :

1. Saya tidak pandai bicara.
2. Saya takut bertemu orang.

Hal. 7

3. Pekerjaan menjadi seorang salesman adalah pekerjaan yang memalukan.
4. Jadi sales membutuhkan banyak pengorbanan, tenaga, usaha dan uang.
(Seorang sales harus berkeliling mencari order)
5. Jadi sales sukanya memaksa orang
6. Dan mungkin masih banyak lagi, (apa yang dipikiran anda???)

Saya tidak akan membahas jawaban atas semua alasan diatas. Satu hal yang harus kita sadari bahwa banyak halangan yang sebenarnya tidak perlu dijadikan sebagai suatu alasan. Misalnya, anda katakan anda tidak pandai berbicara, tapi coba anda ingat bagaimana lamanya anda berbicara dengan seseorang yang akrab dengan anda. Mungkin teman, sahabat ataupun mungkin pacar anda. Masalahnya berarti kita harus berpikiran positif terhadap orang lain, dan yakin bahwa anda akan dapat menjadi teman atau bahkan sahabat yang baik bagi orang lain. Akibatnya ? Anda tidak canggung lagi berbicara atau bertemu dengan siapapun. Anda tidak ragu untuk mengontak orang yang bahkan anda belum kenal sebelumnya. Jadi kalau anda katakan anda tidak pandai berbicara apakah benar? Apabila anda ingin maju maka sikap mental dan pikiran yang lebih positif sangat penting buat kita. Maka semua alasan atau hambatan itu malah akan menjadi nilai tambah buat kita (maka andalah yang menjadi pemenang atas segala hambatan diatas dibanding dengan orang lain yang mungkin telah menyerah)

3. Perhatikan penampilan anda.

Untuk membuat penampilan kita menarik tidak harus berlebihan dan memakai peralatan ataupun accessories yang mahal tetapi yang paling penting adalah kerapian dan sikap tubuh yang positif. Sikap tubuh yang positif akan membawa pengaruh terhadap sikap mental dan pembawaan anda. Dengan senyum dan kepercayaan diri yang anda punya akan membuat anda disegani dan menimbulkan penilaian positif buat anda. Bagaimanapun penilaian pertama pelanggan anda lebih tergantung pada penilaian secara fisik.

III. Teknik Teknik Menjual Yang Baik.

Sikap Mental merupakan bagian utama dalam menunjang keberhasilan kita, tetapi tidak cukup hanya itu saja. Untuk menang dalam persaingan kita harus mempunyai nilai tambah dibanding orang lain. Nilai tambahnya adalah "sales skill" yang baik. Untuk itu anda harus terus belajar dan belajar. Sama seperti saya juga terus berusaha belajar dari segala persoalan dan kegagalan dalam proses penjualan yang sampai sekarangpun saya masih alami. Beberapa keahlian yang perlu anda ketahui antara lain adalah :

1. Mengapa seseorang mau membeli?

Seseorang mau membeli apabila dia merasa gembira dan antusias terhadap produk yang anda tawarkan. Untuk mudahnya anda dapat membayangkan apabila anda sendiri yang dalam posisi membeli. Apa yang terjadi apabila anda sudah tertarik dengan satu produk dan merasa itulah yang paling cocok dengan kebutuhan anda. Ditawarkan oleh penjualnya produk yang lebih murahpun anda tidak akan mau. Begitulah anda harus dapat membuat pelanggan anda tersebut berkeyakinan bahwa produk anda adalah yang paling tepat untuk memberi solusi buat permasalahan mereka. Tidak tergantung seberapa baik maupun mudahnya produk anda. Ini yang sering orang salah mengerti. Terutama bagi sales pemula, mereka maunya menjual dengan harga serendah mungkin. Saya pernah berbicara dengan seseorang yang merupakan importir beberapa produk dari luar negeri. Kadang kala suatu produk justru tidak akan laku apabila dijual terlalu murah. Bahkan konsumenpun bisa curiga, jangan jangan kualitasnya tidak sesuai dengan apa yang anda sampaikan atau presentasikan. Orang membeli bukan berdasarkan logika tetapi karena masalah emosi.

2. Kalau anda sudah mengerti dengan point no 1 diatas tentunya hal lain yang perlu anda pelajari adalah bagaimana membuat mereka gembira dan antusias.

Dalam hal ini berarti anda perlu berlatih tentang keahlian berhubungan dengan orang lain. Keahlian inilah yang harus anda asah dengan baik. Anda perbaiki terus dari setiap pertemuan ke pertemuan yang lain.

Hal. 9

Yang pertama anda harus bisa membuat suasana pertemuan anda menjadi rileks, anda harus tunjukkan bahwa anda datang lebih banyak untuk membina hubungan baik dengan mereka dari pada berusaha merogoh kantong mereka untuk membeli produk anda (meskipun ini yang anda harapkan nantinya). Anda bisa mulai dengan pembicaraan umum, tentang keluarga, tentang hobby maupun kegiatan mereka diluar kantor. Anda harus benar benar tulus menanyakannya. Karena kalau anda hanya berpura pura maka akan terlihat dari bagaimana anda menanggapi setiap hal yang diucapkan oleh pelanggan anda tersebut.

3. Kemampuan untuk mempresentasikan produk anda dengan baik.

Setelah suasana terbentuk, itulah saatnya anda mulai tahap presentasi. Mulailah dengan mengatakan tujuan anda datang ke tempat tersebut. Sampaikan dengan profesional dan positif. Tunjukkan bahwa anda nantinya bisa memahami keputusan apapun yang diambil oleh pelanggan anda tersebut. Lebih baik apabila anda memang punya nama yang bisa anda sebutkan sebagai referensi buat anda. Perkenalkan diri anda dan perusahaan anda. Mulailah dengan sedikit menyimpulkan dari hasil pembicaraan sebelumnya apa yang menjadi kebutuhan dan permasalahan mereka. Kalau perlu akan lebih baik bila anda mendapat persetujuan dari mereka atas persepsi anda. Mulai mempresentasikan produk anda dengan berfokus kepada kebutuhan mereka. Istilahnya anda menawarkan benefit (keuntungan) bukan features (spesifikasi). Selebihnya anda bisa sampaikan keunggulan produk anda sebagai nilai tambah buat mereka. Presentasikan dengan tidak bertele tele kecuali memang hal hal yang mereka tanyakan. Anda perhitungkan waktunya dan perhatikan pelanggan anda. Bila ada tanda kejenuhan di wajah pelanggan anda, anda bisa lontarkan dulu joke yang positif untuk merilekskan suasana, setelah itu anda dapat melanjutkan presentasi anda tadi.

4. Belajarlah bertanya, mendengar, berkomentar dengan baik.

Bertanyalah dengan singkat dan tepat. Misalnya :

- a. Apa yang Bapak harapkan dari kami
- b. Dari sekian banyak spesifikasi dari produk kami, manakah yang cocok buat perusahaan Bapak
- c. Apakah Bapak menginginkan solusi buat permasalahan ini dengan cepat?
- d. Berapa banyak kebutuhan ditempat Bapak?

Setelah itu dengarkanlah jawaban mereka dengan seksama, tunjukkan bahwa anda memperhatikan jawaban atas pertanyaan tersebut. Jangan menyela sebelum pelanggan anda selesai menjawabnya. Ini suatu step yang paling sulit bagi seorang sales karena kebanyakan seorang penjual merasa bangga berbicara banyak dari pada mendengar dengan banyak. Kalau pernyataan mereka sangat positif bagi keberhasilan penjualan anda, anda bisa menegaskan kembali dengan singkat dan ambillah timing yang tepat untuk mengatakannya. Jangan katakan pada saat mereka sedang semangat berbicara. Mereka akan tersinggung dan kehilangan selera melanjutkan pembicaraan tersebut. Dengan mendengar yang baik anda akan bisa benar benar menangkap mana saja "strong point" buat anda, apa kebutuhan mereka yang paling utama dan hal penting lainnya.

5. Bernegosiasi. Pada step no 4 tadi anda harus menemukan "hot button" pada pelanggan anda yang merupakan faktor kunci dan mulailah dari sana. Misalnya : Dari potensi bahaya kebakaran yang sangat tinggi ditempat Bapak yang harus secepatnya diatasi (ada 2 point), maka..... Rangkum kembali secara singkat strong point anda dan mulailah bernegosiasi dengan melontarkan harga. Anda tidak boleh takut dengan harga yang anda sampaikan. Selama produk anda adalah produk yang bagus maka anda tidak boleh berkecil hati. Berikan juga benefit tambahan buat mereka. Lebih bagus lagi kalau benefit itu bersifat kejutan buat mereka, artinya diluar konteks yang telah dibicarakan. Setelah itu anda harus kembali menjadi pendengar yang baik.

Kalau anda tidak menjadi pendengar yang baik, anda tidak akan benar benar menemukan alasan yang sebenarnya apabila mereka masih menolak atau belum berani mengambil keputusan. Anda bisa lontarkan pertanyaan lagi untuk memastikan bahwa alasan yang mereka lontarkan adalah alasan yang sebenarnya. Apabila alasan mereka selalu berubah ubah anda bisa curiga bahwa alasan itu bukan alasan yang sebenarnya.

6. Closing the sales.

Ini bagian yang terpenting. Seorang sales yang bagus dalam membangun relasi, berpresentasi tapi bila tidak bisa melakukan closing maka semuanya akan sia sia dan bersiaplah anda menjadi putus asa apabila hal ini terjadi terus. Anda harus benar benar menunjukkan sikap yang serius. Anda perhitungkan benar sikap dan keputusan final yang akan anda buat termasuk berapa discount terbanyak yang anda akan berikan. Anda harus berikan berdasarkan timing yang tepat. Apabila anda melihat bahwa pelanggan anda belum melontarkan semua keberatannya dan dia masih belum terbuka sepenuhnya, dan tidak siap mengambil keputusan saat itu, anda harus punya spare untuk bernegosiasi ulang. Karena kalau mereka belum siap maka cyclenya bisa kembali negosiasi bahkan mungkin tidak dalam hari yang sama. Apalagi kalau mereka masih harus menunggu penawaran dari kompetitor anda. Kecuali kalau kita dihadapkan dengan suatu sistem dimana kita memang harus memberikan best price pada saat itu juga. Pengalamanlah yang akan membuat anda semakin pandai mengatur strategi dan bersikap. Dalam proses ini pasti akan banyak sanggahan yang anda terima. Anda harus belajar menjawab sanggahan itu dengan baik. Anda harus menunjukkan bahwa anda peduli dengan setiap keberatan mereka. Jangan membantahnya. Kadang sanggahan itu bukan alasan yang sebenarnya. Ingatlah point tadi, tanpa anda bisa melakukan closing maka anda tidak mendapatkan penjualan apapun.

7. Siapkan mental anda

dan jangan tunjukkan kekesalan anda bila mereka tidak membeli dari anda. Tunjukkan bahwa anda menghargai keputusan yang mereka ambil. Hal ini penting karena apabila pelanggan anda tadi kecewa dengan pelayanan dari kompetitor anda mereka dengan sendirinya akan mengontak anda. Kalau anda karena kecewa kemudian menunjukkan sikap yang negatif maka anda tidak akan mendapat kesempatan yang kedua.

8. Belajar dan terus belajar.

Untuk kiat kiat praktis untuk melengkapi buku ini, anda bisa masuk ke website : www.kiatpenjualan.com.

Lewis Freedman : Jangan takut terinjak kaki jika kau belajar berdansa

9. Melangkah dan terus melangkah.

Ada suatu pepatah yang terkenal dari Confusius yaitu : **Ini bukan masalah cepat atau lama, tetapi hanyalah masalah anda selalu melangkah.** Sukses merupakan suatu perjalanan yang tidak bisa ditempuh dalam satu malam atau satu hari, tetapi sukses ditentukan oleh sebanyak apa anda melangkah berusaha mencapainya.

IV. Membuat Rencana dan Target Penjualan

Sebagus apapun teknik dan motivasi anda, tanpa perencanaan dan pembuatan target yang bagus, kerja anda akan bisa menjadi sia sia. Minimal anda tidak akan bisa mengukur kemajuan apa yang telah anda dapatkan. Atau lebih parah lagi anda tidak bisa maju. Mengapa hal tersebut bisa terjadi? Anda pernah melihat seekor anjing yang sedang mengincar seekor kelinci yang masuk kedalam lubang persembunyiannya? Apa yang dilakukan oleh anjing tersebut dia berputar putar sambil menggoyangkan kakinya sekuat tenaga. Lubang yang terbuat memang menjadi semakin besar dan besar. Tetapi apa yang didapat? Ternyata nol besar karena sang kelinci sudah lari dari persembunyiannya menuju lorong lorong yang telah dibuatnya, tanpa diketahui oleh sang anjing ujungnya ada dimana.

Kita jangan sampai mengalami hal seperti itu. Jangan sampai kita bekerja keras tiap waktu dan tiap tahun tapi sebenarnya kita tidak pergi kemana mana. Bekerjalah dengan keras tapi juga dengan cerdas. **”WORK HARD AND WORK SMART”**. Hanya orang yang pintarlah yang akan memenangkan kompetisi.

Buatlah rencana dan target pekerjaan, kombinasikanlah dengan target pribadi anda karena itulah sumber motivasi yang paling besar untuk anda. Seperti anak, keluarga, orang tua maupun gaya hidup anda sendiri. Pecahlah target target tersebut menjadi target target yang lebih kecil supaya anda dapat lebih realistis melihat target tersebut. Semakin anda merasa mudah mencapainya semakin kreatiflah anda dalam mencari jalan mendapatkannya. Evaluasilah setiap langkah yang telah anda buat , apakah tindakan anda telah membawa anda mencapai target tersebut? Jangan sampai terperosok pada lubang yang sama. Apabila anda tahu bahwa langkah tersebut tidak efektif dan membawa hasil sesuai yang diharapkan, ubahlah pola pendekatannya. **Tanpa perubahan tindakan, tidak akan ada perubahan hasil.** Camkan hal ini.

V. Berikan Service Ekstra dan Bangunlah Relasi Jangka Panjang.

Service extra bisa berupa bonus barang maupun waktu pengerjaan yang lebih cepat dari yang anda janjikan. Jadi service extra tidak hanya berupa materi. Biasanya hal tambahan yang anda berikan akan membuat mereka ingat anda dalam jangka waktu yang lama. Ingat apabila anda ingin penjualan anda meningkat anda harus membangun relasi jangka panjang ini. Kalau tidak anda tidak akan memperoleh hasil yang semakin meningkat. Setiap tahun pelanggan anda hanya lewat dan hilang begitu saja. Dengan membangun relasi jangka panjang anda dapat membangun masa depan anda dengan membandingkan antara target dengan kemungkinan (forecast) yang dapat anda buat. Dengan strategi hit and run anda hanya akan selalu memulai dari nol dan anda akan lebih mudah putus asa dalam melihat profesi anda sebagai seorang salesman. Padahal hal tersebut hanya karena masalah yang sepele yaitu nama anda tidak pernah diingat oleh pelanggan anda.

VI. Penutup

Setelah membaca buku ini apakah anda langsung akan berubah menjadi salesman yang luar biasa? Semua pasti menjawab tidak, karena untuk menjadi luar biasa anda harus berpikir luar biasa, melakukan hal hal yang luar biasa dan bertahan secara luar biasa. Barulah anda dapat menghasilkan sesuatu yang luar biasa. Terasa sulit? Untuk lebih memudahkan, artikanlah luar biasa sebagai sesuatu yang baru dan lebih baik. **Anda harus memutuskan untuk melakukan sesuatu yang baru dan lebih baik sekarang, lakukan dan lanjutkanlah** dengan melakukan yang lebih baik lagi pada tindakan berikutnya. Lama kelamaan hal tersebut akan membawa hasil yang luar biasa (yang tidak pernah anda bayangkan sebelumnya). Tidak ada sesuatu yang instant. Kalau ada saya akan membuat buku yang hanya satu lembar saja dan karena itu jugalah maka saya membuat buku ini, yaitu untuk mereka yang mau berubah dan menjadi sukses dengan didasari oleh sikap mental yang positif. Saya sangat menghargai berbagai kritik dan saran yang positif dari anda.

Sukses dimulai dari diri sendiri dan diawali oleh suatu kemauan bukan alasan.

Yohanes Tantama

HAPPY SELLING !!!!

Yohanes Tantama

www.kiatpenjualan.com : kiat dalam menjual

www.yohanestantama.com : motivasi

www.bisnisinternetmandiri.com : membangun bisnis melalui internet secara mandiri

Hal. 16

Salesman Sukses : Merubah salesman biasa menjadi luar biasa
www.kiatpenjualan.com

