Perpustakaan Sekolah Tinggi Ilmu Kepolisian (STIK) >> Buku

Making a super sale : Rahasia-rahasia sukses penjualan

Darryl Robertson

Deskripsi Lengkap: https://library.stik-ptik.ac.id/abstrakpdfdetail.jsp?id=3601&lokasi=lokal

---

Abstrak

Didalam buku ini, anda akan mengetahui berbagai macam ide, tip-tip serta teknik yang diperoleh dari berbagai sumber, dari orang yang telah mendapatkan penghargaan dalam bidang penjualan, dari orang yang sukses bekerja dalam bidang bisnis yang digelutinya. dan sumber yang tidak kalah pentingnya adalah para konsumen yang mengekspresikan keinginan dan kebutuhan mereka sales.
Kehadiran buku ini guna memberikan petunjuk mengenai tahap-tahap penjualan, sekaligus dengan perangkat-perangkat dan teknik-teknik yang akan mempermudah anda memahami tahap-tahap penjualan tersebut. Tahap-tahap penjualan itu terfokus pada dasar-dasar kesuksesa penjualan. itulah mengapa buku ini tidak hanya patut dibaca oleh para sales pemula yang membuthkan petunjuk setahap demi setahap tetapi juga oleh pebisnis yang pernah mengalami kegagalan dan ingin membangun kembali bisnisnya.
Dalam buku ini akan dibahas banyak hal penting yang sangat berpengaruh dalam kesuksesan bisnis anda, diantaranya :
-Bagaimana memotivasi diri
-Strategi mempertahankan jumlah konsumen
-Analisa kebutuhan
-Kiat jitu mengatasi masalah dengan konsumen
-Bagaimana membuat sebuah kesepakatan
-Manajemen waktu.
Anda tidak akan menemukan teknik-teknik manipulatif penjualan dalam buku ini. Sebaliknya, anda akan dihadapkan pada dunia nyata bidang jual beli serta saran-saran yang akan membawa anda ke jalan kesuksesan dan membantu mengatasi masalah anda sebagai seorang sales.
Kehadiran buku ini memberikan petunjuk mengenai tahap-tahap penjualan, sekaligus dengan perangkat-perangkat dan tehnik-tehnik yang akan mempermudah anda memahami tahap-tahap penjualan tersebut, Tahap-tahap penjualan itu terfokus pada dasar-dasar kesuksesan penjualan, itulah mengapa buku ini tidak hanya patut dibaca oleh sales pemula yang membutuhkan petunjuk setahap demi setahap tetapi juga oleh pembaca yang pernah mengalami kegagalan dan ingin membangun kembali bisnisnya.
Dalam buku ini akan dibahas banyak hal penting yang sangat berpengaruh dalam kesuksesan bisnis anda diantaranya :
* Bagaimana memotivasi diri
* Strategi mempertahankan jumlah konsumen
* Analisa kebutuhan
* Kiat jitu mengatasi masalah dengan konsumen
* Bagaimana membuat kesepakatan
* Manajemen Waktu
Anda tidak akan menemukan tehnik-tehnk manipulatif penjualan dalam buku ini sebaliknya anda akan dihadapkan pada dunia nyata bidabng jual beli serta saran-daran yang akan membawa anda kejalan

kesuksesan dan membantu mengatasi masalah anda sebagai seorang sales.