



Sales Effectiveness Tips 81

Memperoleh Kepercayaan Saat Melakukan Penjualan

Untuk mendapatkan kepercayaan dari orang yang nantinya akan mempercayakan dana mereka pada ide-ide Anda sebagai tenaga penjualan, sebelumnya Anda harus bisa dilihat sebagai orang yang dapat dipercaya. Berikut adalah beberapa cara untuk meningkatkan kredibilitas Anda dengan calon klien selama membicarakan penjualan di telepon:

1. **Beri manfaat umum.** Sebutkan manfaat umum yang disediakan oleh perusahaan Anda yang berhubungan dengan kebutuhan, keinginan dan masalah pembeli. Persiapkan dan selidiki calon klien sebelum Anda berkomunikasi dengan mereka. Saat mempresentasikan ide inilah terlihat bahwa Anda tertarik membantu calon klien, bukan hanya untuk mendapat uang.
2. **Spesifiklah.** Beri contoh hasil keuntungan dari klien terdahulu. Bicarakan secara spesifik tentang hasil dari penanaman investasi. Daripada berbicara bahwa “Produk ini memperbaiki efisiensi,” katakanlah “Perusahaan XYZ mulai menggunakan produk ini tahun lalu, sejak saat itu mereka menghemat \$500.000.”
3. **Sarankan manfaat yang sama.** Jika sebuah perusahaan sedang melalui permasalahan yang sama dengan perusahaan klien kita sebelumnya, beritahu mereka. Karena Anda telah memberitahukan manfaat-manfaat umum lalu memberikan contoh-contoh spesifik pada mereka, sangatlah logis kalau Anda mengaitkan mereka.
4. **Jangan Menjual.** Fokus pada pembeli. Dengan mengetahui keinginan, ketertarikan dan kebutuhan calon klien, beri contoh hasil yang spesifik dan hubungkan semuanya, Anda secara logis menarik bagi klien.
