



DALE CARNEGIE TRAINING®

It's time to get human again with Dale Carnegie Training®
The original and still the best resource
for developing the people side of business.

Newsletter 24

Bagaimana Menjual Kepada Manajemen Senior

Menjual jasa pelayanan konsultasi bisa menjadi sulit dan membuat frustrasi karena para pengambil keputusan tidak sepenuhnya mengerti parameter dan teknologi yang dibutuhkan. Sebagai tambahan untuk mempersiapkan presentasi Anda, cobalah beberapa taktik di bawah ini untuk meningkatkan kesempatan Anda saat menutup penjualan.

1. Libatkan para senior manajer.

Kebanyakan dari departemen IT memiliki pertimbangan untuk menggunakan budget mereka saat mereka lihat cocok. Namun dalam perusahaan yang lebih kecil, CEO atau COO nya bisa jadi ikut terlibat. Pastikan Anda memiliki dukungan lengkap dari IT sebelum Anda mendekati para manajer senior.

2. Jangan temui sendirian.

Aturlah untuk bertemu dengan IT dan manajer seniornya. Anda menginginkan para manajer melihat departemen IT mereka begitu antusias saat Anda mempresentasikan keuntungan-keuntungan konsultasinya. Kehadiran IT juga akan melengkapi para manajer dengan kemungkinan mengklarifikasi kebingungan atau pertanyaan-pertanyaan dengan segera.

3. Kembangkan perkembangan industri.

Walaupun manajer mengerti bahwa teknologi berubah dengan pesat, mereka mungkin tidak menyadari bagaimana operasional mereka dapat terpengaruh. Demonstrasikan kesadaran perusahaan Anda akan kemajuan industri teknologi dan inovasi yang Anda siapkan untukantisipasi di masa depan.

4. Gunakan studi kasus.

Kebanyakan manajer senior berorientasi pada lini bawah. Adalah ide yang baik untuk mengembangkan studi kasus yang menggambarkan seberapa besar keuntungan yang pelayanan jasa Anda berikan kepada klien Anda. Kemudikan dengan jelas dari rinci teknis dan fokus pada apa yang terjadi. Apakah Anda menciptakan sistemnya, yang disimpan dan didukung data secara elektronis, sehingga mengurangi kertas kerja? Studi kasus dapat mengena di hati para manajer senior lebih dari sekedar informasi teknologi.

5. Sederhanakan data teknis Anda.

Kebanyakan senior manajer tumbuh sebelum komputer. Jargon bisa tidak berarti bagi mereka. Jelaskan fakta-faktanya seperti Anda sedang berbicara pada seseorang yang belum pernah melihat komputer. Istilah-istilah teknis seperti milidetik mungkin jadi tidak berhubungan bagi mereka. Cobalah menggunakan frase-frase seperti "dua kali sebanyak" dari produk-produk lain.