

Creative Selling Everyday



CREATIVE SELLING EVERYDAY

Sell Creatively and Get Your Desired Respons

Donny Herdianto
Creative Selling Trainer

Also-Featured in:
Ronny F. Ronodirdjo
The Most Wanted Trainer & Coach of NLP, Core Competence & Persuasion
BelajarMaklum

Published:	March 9th 2016 by Elex Media Komputindo
Language	Indonesian
Pages:	196
Goodreads Rating:	3.00
Author:	Donny Herdianto
Genre:	Uncategorized

[Creative Selling Everyday.pdf](#)

[Creative Selling Everyday.epub](#)

Profesi tenaga penjual, metafora surga nerakanya sangat jelas.

Hasil penjualan memenuhi target artinya pendapatan meningkat, sehat finansial, promosi jabatan, mendapat kesejahteraan.

Sementara itu, kalau penjualan menurun artinya pendapatan menurun, sakit finansial, degradasi jabatan, sakitnya tuh di sini. Tanpa disadari, pada umumnya kegagalan dalam melakukan penjualan dikarenakan tenaga penjual bermain di pikiran sadar. Sementara perilaku manusia sebagian besar dikendalikan oleh pikiran bawah sadar. Demikian juga perilaku beli dikendalikan oleh pikiran bawah sadar. Artinya, kalau tenaga penjual melakukan teknik penjualan langsung ke pikiran bawah sadar calon prospek, maka kemungkinan jualannya laku akan lebih besar! Buku ini secara praktis mengulas bagaimana teknik mejual untuk memenangkan pembeli. Mencakup berbagai hal mulai dari bagaimana secara kreatif meyakinkan diri sendiri, menciptakan rasa percaya diri, membentuk motivasi positif, juga membangun kepercayaan dengan calon prospek, hingga cara meyakinkan prospek untuk membuat respon aksi beli tanpa paksaan. Kata kuncinya "Sell creative and get your desired respon". Editor's Note -Penjelasan cara menjadi Visual Team sangat detail -Disertai contoh-contoh kisah Visual Team sukses di seluruh dunia -Sangat bermanfaat untuk mentransformasi kerja

tim di sebuah perusahaan