

Kata Pengantar

Meskipun terdengar mengerikan, sesungguhnya persaingan dalam berbisnis bukan suatu hal yang harus selalu dihindari begitu saja, tanpa ada sisi positifnya. Pesaing usaha menghadirkan berbagai manfaat bagi pelaku bisnis yang sering kali tidak terduga dan banyak.

Sebelum memenangkan kompetisi, seorang sales harus menguasai strategi menjadi sales unggul. Menjadi sales bukanlah hal yang mudah. Ditolak, diremehkan, tidak diperhitungkan bahkan diusir adalah kejadian yang sering dihadapi oleh sales dan marketing, belum lagi target yang harus dikejar setiap bulannya.

Keberhasilan penjualan bergantung pada pendekatan yang dilakukan. Jika dilakukan dengan strategi yang salah, bisa kehilangan klien potensial.

Buku ini membahas kiat-kiat keterampilan pribadi, yaitu menjadi persuasif dalam pertemuan penjualan *face to face*. Buku ini membawa kita untuk menjadi seorang tenaga penjualan yang handal.

Penulis

Dr. Agus Wibowo, M.Kom, M.Si, MM.