

DEDY BUDIMAN



KEJAR TARGET LAGI

YOUR SALES NAVIGATOR
IN THE A.I ERA

BAF

BEKSON
QUALITY IS THE KEY

TATALOGAM
LESTARI

acer

EKAMANT
TOTAL ABRASIVE SOLUTIONS

TAIYO
Accounting & Administration

KEJAR TARGET LAGI

Your Sales Navigator in the AI Era

Kejar Target Lagi

Your Sales Navigator in the AI Era

Oleh : Dedy Budiman

Hak Cipta @2023 Dedy Budiman

Desain Sampul : Denny Kartika
Editor dan penata letak : Ronggo C.S

Cetakan Pertama, Oktober 2023

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.
Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini
tanpa izin penerbit.

DAFTAR ISI



Ucapan
Terima Kasih **vi**

Kata
Pengantar
Handi Irawan **vii**

Kata
Pengantar **x**

Endorsement **xiii**

Sales Profesi
Pilihan Terbaik **1**

Mengejar
Bus Sekolah **5**

Temukan dan
Pahami Polanya **8**

SalesGPT **11**

Prompt
ChatGPT **14**

Perjalanan
Pelanggan **22**

Sakit Perut Karena
Lupa Cuci Tangan **27**

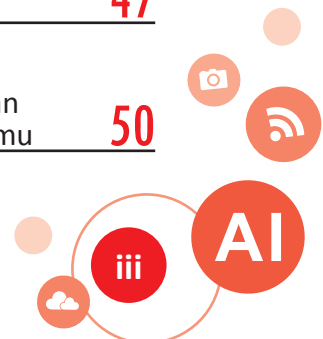
Pemanah
dilautan Penjualan **32**

Identifikasi
Pelanggan Anda **36**

6 Langkah Mendapatkan
Prospek
Yang Berkualitas **39**

Sahabat Lama
Tak Punya Hati **47**

Kenali Pelanggan
Sebelum Bertemu **50**





Probing:
Kunci Kesuksesan
Penjualan **54**

Kano
bukan Kuno **61**

Gunakan
Telingamu **65**

Gaya Pengambilan
Keputusan
Pelanggan **74**

Masalah adalah
Peluang **79**

Storyselling **84**

Menawar itu
Memberi Kepuasan **93**

Keberatan itu
Bisa Diprediksi **96**

Sales Script **99**

Menemukan
Jawaban
Dalam Pertanyaan **105**

Ketika Effendy
Menyatakan Cinta **112**

Ketika Pelanggan
Memberikan Sinyal **116**

Menutup Penjualan
dengan ABCDE **119**

Evaluasi dengan
RUMAH **126**

Menjual itu Seperti
Menanam Pohon **129**

Belajar dari
PETANI **131**

Turun
Gunung **134**

Kutipan Buku
Kejar Target Lagi **136**

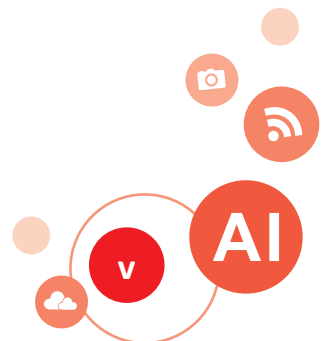
Panduan
ChatGPT **139**





Buku ini dipersembahkan khusus untuk papa saya Anwar Budiman (Yo An Bouw) seorang tukang sayur yang berjuang sejak muda untuk membesarkan 10 orang anak dan 1 orang anak angkatnya hingga Ia dipanggil pulang Bapa disurga pada Tanggal 18 November 2020.

Kesederhanaan, ketangguhan, dan kepedulian Papa terhadap orang lain telah mengajarkan saya untuk berjuang dengan keras, namun tetap hidup sederhana dan memberikan manfaat kepada banyak orang





UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih Tuhan Yesus yang selalu memberikan hikmat dan kekuatan dalam setiap langkahku. Kakakku, Sulaiman Budiman, terima kasih untuk semangat dan inspirasi yang tak pernah padam. Susanti, istriku, serta Darren & Samantha, anak-anakku, kalian adalah motivasiku.

Sebuah penghargaan khusus untuk mentor saya James Gwee dan Abah Rama Royani yang senantiasa menjadi teladan dalam hidup saya, juga untuk koko, cici anggota Sales Director Indonesia, khususnya koko ketua, Brando Tengdom; kalian adalah teman-teman sejawatku dalam mendorong penulisan buku ini. Tak lupa juga pak Indra Hadiwidjaja, ketua KOMISI beserta seluruh jajaran pengurus Asosiasi Komunitas Profesi Sales Indonesia (KOMISI) di Indonesia teman seperjuangan dalam menyebarkan virus Bangga Jadi Sales, juga Ahmad Madani, Bu Rina dan Bu Pebriza pengurus AGMARI dan para guru SMK Pemasaran anggota Asosiasi Guru Marketing Indonesia (AGMARI), serta Pak Handi Irawan dan teman-teman di Majelis Pendidikan Kristen di Indonesia (MPK) yang selalu mendukung. Dan tentu saja, rekan-rekan di GKI Peniagaan, atas dukungan doa yang diberikan.

Kepada kalian semua, terima kasih tak terhingga!



PENGANTAR HANDI IRAWAN



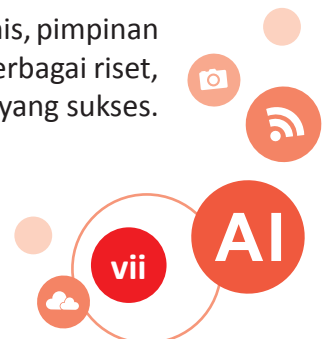
Kehadiran teknologi baru selalu menjadi pedang bermata dua bagi para tenaga penjual. Di satu sisi, teknologi baru akan menjadi kesempatan bagi tenaga penjual yang adaptif. Tenaga penjual yang mau belajar hal-hal yang baru dan nyaman dengan perubahan, akan melihat kesempatan untuk bisa meningkatkan penjualan dengan cara-cara yang baru pula.

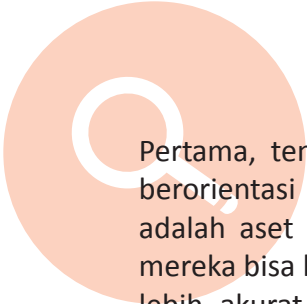
Bagi tenaga penjual yang tidak adaptif dan nyaman dengan zona kestabilan, kehadiran teknologi menjadi momok. Mereka bersikap pesimis dan akhirnya menjadi kelompok yang gagal dan ditinggalkan rekan tenaga penjual yang adaptif.

Kehadiran teknologi AI sudah lama diramalkan akan menciptakan revolusi perubahan dalam segala bidang. Salah satu bentuk aplikasi AI yang dikenal dengan nama ChatGPT telah mencengangkan banyak pelaku bisnis karena kecanggihannya.

Lalu, bagaimana karakter adaptif dan mau terus belajar ini bisa menjadikan tenaga penjual lebih semakin sukses?

Berdasarkan pengalaman saya sebagai pelaku bisnis, pimpinan dari beberapa organisasi bisnis serta dari hasil berbagai riset, ada 3 mindset atau orientasi dari tenaga penjual yang sukses.






Pertama, tenaga penjual yang sukses adalah mereka yang berorientasi pelanggan. Mereka yakin bahwa pelanggan adalah aset utama mereka. Kehadiran ChatGPT membuat mereka bisa belajar mengenal pelanggan mereka lebih cepat, lebih akurat dan semakin personal. Jadi, mereka sudah memenangkan persaingan dari informasi seputar pelanggan mereka yang lebih lengkap. Tenaga penjual akan lebih memiliki empati terhadap pelanggannya.

Kedua, tenaga penjual yang sukses adalah mereka yang berorientasi terhadap goal. Mereka memikirkan apa yang mereka akan capai di masa mendatang dan bagaimana harus mempersiapkan diri. Mereka terbiasa dengan target mulai dengan target harian, mingguan, bulanan atau tahunan. Mereka yang berorientasi seperti ini, akan mudah untuk menjadi pribadi yang adaptif dan mau belajar hal hal yang baru untuk mencapai tujuan dan sasaran penjualan yang sudah ditetapkan. Jadi, kehadiran AI dan ChatGPT menjadi kesempatan bagi mereka untuk menerapkan strategi dan taktik yang baru.

Ketiga, tenaga penjual yang sukses adalah mereka yang memiliki kemampuan komunikasi yang baik. Hal ini mudah dipahami karena esensi dari proses penjualan adalah komunikasi, baik sebagai pendengar yang baik maupun sebagai komunikator yang baik dalam persuasi sekaligus dalam menyampaikan solusi. Karena itu, mudah dimengerti, bagaimana teknologi ChatGPT bisa membantu tenaga penjual untuk bisa berkomunikasi dengan baik. Sekali lagi, hanya tenaga penjual yang adaptif dan mau belajar terus menerus yang akhirnya bisa menjadikan mereka lebih sukses karena kemampuan komunikasinya yang efektif.



Buku yang ditulis Dedy Budiman ini akan memberikan kiat-kiat praktis bagaimana kehadiran ChatGPT ini membantu

Anda untuk meraih kesuksesan melalui penguatan dari 3 orientasi di atas. Saya pribadi memberi apresiasi kepada penulis yang menghadirkan buku ini di waktu yang tepat sebagai dedikasinya kepada komunitas penjual di seluruh Indonesia untuk bisa terus mengasah diri dengan hadirnya teknologi baru.

Jangan pesimis bila Anda belum menjadi tenaga penjual yang baik. Masih ada kesempatan untuk bisa mengasah kemampuan dan talenta Anda. ***Yang lebih penting, bukan seberapa baik Anda hari ini tetapi seberapa baik Anda inginkan di masa mendatang.*** Kehadiran teknologi bisa mempercepat keinginan Anda untuk menjadi lebih baik dan bukan pecundang seperti yang diingatkan dari buku ini. Kiranya kerja keras, kerja cerdas diiringi dengan ketekunan dalam doa sebagai orang yang beriman, akan menyertai perjalanan Anda sebagai tenaga penjual di garda depan atau hingga menjadi pimpinan divisi penjualan.

Handi Irawan D
CEO Frontier &
Founder Top Brand





KATA PENGANTAR

Jamal baru saja diterima bekerja sebagai sales. Ia sangat antusias, tapi ketika memberitahu Ibunya, ekspresi Ibunya berubah. “Sales? Bukannya itu profesi yang gak jelas ya? Orang-orang bilang banyak sales itu kerjanya suka bohongin orang mulu Mal,” ujar Ibu Jamal dengan nada khawatir.

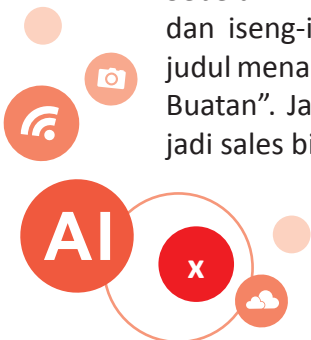
“Bu, bukannya semua profesi ada sisi baik buruknya?” coba Jamal membela. Tapi, Ibu Jamal tetap ngotot dengan pendapatnya.

Dengan kepala pening, Jamal memutuskan untuk ketemu teman-temannya di warung kopi langganannya. Sambil mengaduk kopi, dia bercerita, “Ibuku gak setuju aku jadi sales. Katanya, profesi itu gak baik.”

Salah satu temannya, Dika, menimpali, “Sales itu gampang, bro! Yang penting bisa ngomong manis, kalau perlu pelanggan dipaksa asal beli. Gak perlu skill khusus kok.”

Jamal mengerutkan dahi, “Beneran gitu, Di?”

Sebelum Dika menjawab, Jamal mengambil smartphone-nya dan iseng-iseng membuka berita. Di salah satu artikel ada judul menarik: “Profesi Sales Akan Digantikan oleh Kecerdasan Buatan”. Jamal merasa sedikit cemas, “Wah, masa depanku jadi sales bisa terancam nih.”



Dika menoleh, “Kenapa, bro?”

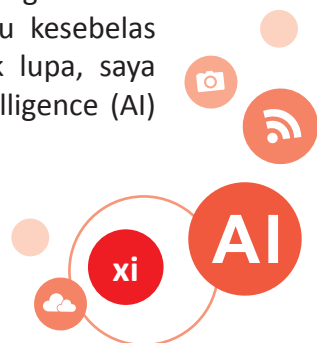
Jamal menunjukkan artikel itu pada Dika, “Lihat, masalah buat kita semua nih.”


Mereka berdua saling berpandangan.

Cerita Jamal diatas adalah peristiwa yang banyak terjadi dimasyarakat khususnya saat ini ditengah perubahan teknologi yang sedemikian cepat. Ada banyak orang sales yang berpikir bagaimana masa depan mereka? Apakah pekerjaan mereka akan digantikan oleh teknologi?

Walaupun zaman telah berkembang, tetap ada anggapan di masyarakat bahwa sales bukanlah profesi pilihan terbaik. Ada bayang-bayang negatif yang menyelimuti, ditambah opini yang menyebut bahwa menjadi sales hanya memerlukan semangat dan keberanian. Benarkah demikian?

Dengan penuh keyakinan, saya katakan tidak. Inilah salah satu inspirasi di balik buku Kejar Target Lagi yang saya tulis. Ide penulisan buku ini muncul ketika saya sedang menikmati kopi di Kopi Aming, Summarecon Mall Serpong bersama istri dan anak saya, Darren, pada pertengahan Agustus 2023. Saya berencana membuat versi update dari buku saya Kejar Target yang pernah terbit pada tahun 2014, sempat terpikir menggunakan judul Kejar Target 2.0, namun rasanya kurang sreg. Setelah diskusi bersama sambil menikmati kopi akhirnya muncul ide judul bukunya adalah Kejar Target Lagi, yang merupakan update dari buku Kejar Target. Dalam waktu singkat, kurang dari tiga bulan, buku ini rampung. Sebuah pencapaian membanggakan mengingat ini buku kesebelas saya dan menjadi yang tercepat rampung. Tak lupa, saya berterima kasih pada kecanggihan Artificial Intelligence (AI) yang turut serta membantu.





Dalam buku ini, saya mengupas tuntas nilai penting seorang sales, bukan hanya bagi diri dan keluarganya, tetapi juga bagi perusahaan, bahkan negara. Karena, kesuksesan para sales di Indonesia, tentu saja, akan mempengaruhi kemajuan ekonomi bangsa.

Selain itu menjadi seorang sales juga perlu memahami tahapan dalam penjualan, mulai dari melakukan identifikasi calon pelanggan, menggali informasi dengan benar, memberikan presentasi yang menarik, melakukan negosiasi dengan persiapan yang baik, menutup transaksi penjualan dan melakukan evaluasi. Semua tahapan ini perlu dipahami dengan baik oleh setiap orang sales agar bisa sukses menjual, dan dalam buku ini saya membahasnya secara lengkap disertai contoh-contoh yang membuat setiap orang sales yang mempelajarinya akan bisa meningkatkan penjualannya

Dan yang terpenting dalam buku ini saya juga menegaskan: ***teknologi, meskipun canggih, tak akan pernah bisa menggantikan sentuhan manusia, termasuk di dunia sales. Yang orang sales butuhkan adalah cara beradaptasi dan bersinergi dengan teknologi, bukan menghindarinya.***

Bila apa yang dikhawatirkan oleh Jamal dalam cerita diatas Anda alami saat ini, maka Anda wajib membaca habis buku ini. Dan bukan hanya membacanya tetapi juga mempraktekannya. Jadikanlah buku ini sebagai Navigator Anda mengarungi penjualan di era AI untuk lebih sukses dalam menjual

Salam Semangat Jualan
Gading Serpong, 8 Oktober 2023

Dedy Budiman



AI

xii

ENDORSEMENT

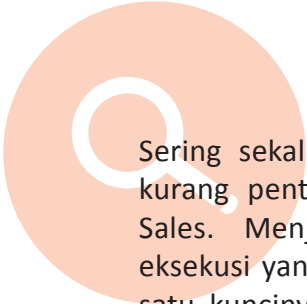


From my 30 years' experience in conducting training for sales people all over Indonesia, I can categorise the sale's person's success into 2 wide categories; THE FOUNDATION - knowing, applying and improving the basics, and BEING UP-TO-DATE - constantly keeping updated with the newest trends, techniques and technologies. My good friend Dedy Budiman is a master at BOTH... besides having a solid FOUNDATION, he is constantly exploring the latest technologies; Youtube, Instagram, TikTok, ChapGPT to find out how technologies can help sales people to achieve better results... So, what is my comment about Dedy's newest book "Kejar Target Lagi"? MUST READ!! Why? Because within one book, Dedy teaches you the FOUNDATIONS and LATEST UPDATE... This ONE book will help you in the 2 most important areas to help you to succeed as a sales person. READ NOW!!!

James Gwee - Indonesia's Favourite Trainer & Seminar Speaker

Instagram : @jamesgwee | Youtube : James Gwee Official |
Tik Tok : James_Gwee_Official





Sering sekali bidang Sales dianggap sebagai aspek yang kurang penting, padahal motor dari perusahaan adalah Sales. Menjalankan Sales memerlukan perencanaan dan eksekusi yang kompleks untuk mencapai tujuannya. Salah satu kuncinya, disebutkan dalam buku 'Kejar Target Lagi' adalah mendengarkan dengan baik kepada pelanggan. Ini terdengar simpel, tetapi memerlukan perencanaan penuh. Di dalam era AI ini, tentunya tim Sales akan bisa memanfaatkan informasi yang lebih lengkap sebagai alat bantu memantapkan rencana penjualannya dan mengerti pelanggannya lebih baik lagi.

Ridzki Kramadibrata - Komisaris, Grab Indonesia

Mengejar target penjualan bagai seorang pelari yang mengejar garis finish; penuh dengan tantangan namun penuh daya tarik. Dedy Budiman, tokoh penggerak 'Penjualan' di Indonesia, dalam buku ini menggambarkan lanskap terbaru dalam dunia penjualan, memberikan solusi dengan ketajaman dan kebermanfaatan yang mendalam.

Tan Kim Piau - President Director PT Indomobil National Distributor - Citroen Indonesia

Buku ini mengangkat pemikiran yang sangat penting tentang peran seorang sales yang tidak tergantikan oleh teknologi, sekaligus memberikan panduan dalam membangun kolaborasi yang efektif antara manusia dengan teknologi itu sendiri. A must-read book!

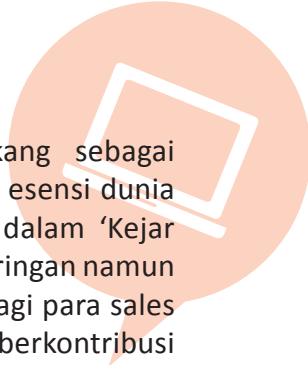
Bambang Prijono - President Director PT Indotruck Utama



AI

xiv

KEJAR TARGET LAGI



Dedy Budiman, yang memiliki latar belakang sebagai pelaku penjualan berpengalaman, menangkap esensi dunia penjualan dengan tajam dan menyajikannya dalam ‘Kejar Target Lagi’. Buku ini ditulis dalam bahasa yang ringan namun tepat sasaran, dan membuka wawasan baru bagi para sales di Indonesia untuk terus berkembang serta berkontribusi pada kemajuan ekonomi bangsa.

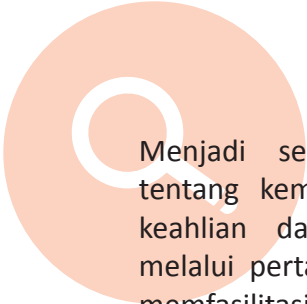
Jodi Hendrikus Susanto - President Director PT Ekamant Indonesia

Bacaan yang menarik untuk di miliki semua kalangan khususnya teman teman yang berkecimpung di Sales. AI bisa menggantikan pekerjaan phisical tapi empati, menjadi pendengar konsumen yang baik serta solusi pembelian tentu tidak tergantung. Buku ini memberi inspirasi bagi kita semua untuk selalu belajar hal tersebut. Sukses selalu Pak Dedy !

Armando Lung - Managing Director - PT BAF

Kecerdasan Buatan (AI) tidak perlu dianggap sebagai ancaman yang akan menggantikan peran tenaga penjualan. Sebaliknya, efektivitas AI dalam bidang penjualan bergantung pada kemampuan kita untuk mengintegrasikannya sehingga meningkatkan jangkauan, produktivitas, serta keterampilan interpersonal—seperti membangun relasi pelanggan—yang mesin tidak dapat tiru sepenuhnya. Buku karya Dedy Budiman ini membahas secara mendalam bagaimana AI dapat menjadi pendukung, bukan pengganti, dalam meningkatkan kinerja penjualan.

Daniel Trisno - Group Business Operation Director Informa Group



Menjadi seorang penjual profesional bukan sekadar tentang kemampuan berkomunikasi, tetapi juga tentang keahlian dalam mengidentifikasi kebutuhan konsumen melalui pertanyaan yang tepat. Meskipun teknologi dapat memfasilitasi proses ini, keterlibatan manusia tetap esensial untuk membangun hubungan yang kuat. Untuk memahami lebih dalam tentang paradigma ini, saya sangat menyarankan Anda untuk membaca buku ini

Djap Tet Fa - Direktur AALI, Chief Commercial Officer

Salah satu hal yang membuat saya sangat suka membaca buku buku Dedy Budiman, adalah karena materi yang di sampaikan selalu praktis, mudah di pahami dengan konteks saat ini dan di sampaikan juga bagaimana proses implementasi nya di kehidupan kita sebagai orang orang sales. Itu sebabnya setiap kali Dedy meluncurkan buku tentang Sales, saya pasti membeli juga untuk team sales di kantor saya. Sukses untuk Dedy Budiman, dan semoga bisa terus berbagi ilmu dan pengalaman untuk meningkatkan motivasi dan semangat jualan teman teman sales di Indonesia.

Andre Tan - Direktur Erajaya Active Lifestyle

Seorang sales saat ini sudah sangat mudah dalam mengejar Target Penjualan, Dalam Buku Kejar Target sudah banyak rahasia-rahasia Sales Sukses di kupas secara detail dan ringan serta enak dibaca. Belajar dari Pak Dedy Budiman selalu ada yang baru, kreatif penuh spirit berjualan, benar benar Bung Dedy Budiman Sales Sejati !

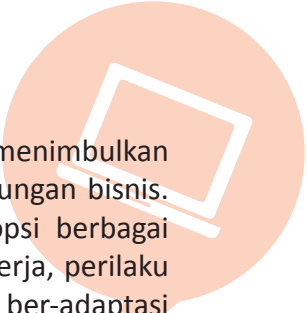
Lucky Nugroho – Direktur Marketing PT. Fajar Lestari Sejati – DEKKSON



AI

xvi

KEJAR TARGET LAGI



Perubahan kehidupan pasca pandemi covid-19 menimbulkan berbagai dinamika dalam eco-system dan lingkungan bisnis. Dunia bisnis mau tidak mau harus meng-adopsi berbagai perubahan strategi bisnis, pola kerja, metoda kerja, perilaku kerja, system dan teknologi terkini untuk terus ber-adaptasi dengan semua perubahan yang terus terjadi. Bagian penjualan, khususnya tenaga penjual sebagai front-end person dalam perusahaan harus mau dan mampu adapt and adopt berbagai aspek untuk mencapai target penjualan. Buku ini mengulas dan mengupas tuntas semuanya dengan bahasa yang mudah dipahami, dengan berbagai contoh kasus yang sering terjadi dalam dunia penjualan jaman now.

Hans Harischandra Tanurahrjo - Direktur PT Sumber Trijaya Lestari (Aksesmu)

#AkselerasiSuksesMitraUsaha

Target merupakan bagian Kehidupan dari setiap Orang Sales. Ada Target ada Gairah , bagaimana mempertahankan gairah tersebut ? Discover your WHAT and your WHY dalam profesi Sales yang sedang kamu tekuni. Buku Kejar Target Lagi buah persembahan dari Dedy Budiman seorang Sales Practitioner, Trainer dan Coach hadir untuk menginspirasi dengan cerita dan materi yang practical untuk Orang Sales yang ingin terupdate perkembangan sales di era AI. Buku yang ringan tapi powerful.

Yuk bangkit, bergairah dan KEJAR TARGET LAGI untuk mencapai Impian dan Aspirasimu.

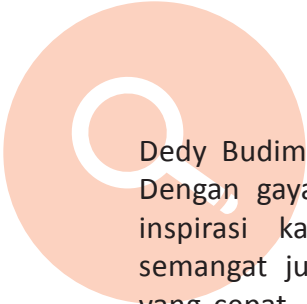
Rusli Chan - Chief Agency Officer Prudential Indonesia

KEJAR TARGET LAGI

xvii

AI





Dedy Budiman adalah seorang salesman yang persistent. Dengan gaya humoris seriusnya, beliau berusaha menginspirasi kawula muda Indonesia untuk mempunyai semangat juang yang tinggi di tengah perubahan dunia yang cepat. Semoga buku ini dan semangatnya serta tips-tips salesmanship nya dapat menjadi berkah bagi para pembacanya.

Iwanho - Direktur Holding Hasnur group, Founder SAKe Capital

Buku “Kejar Target Lagi - Your Sales Navigator in the AI Era” oleh Dedy Budiman sangat relevan dan penting bagi para sales, terutama di era digital dan AI saat ini. Buku ini menonjolkan tentang peran penting sales dalam konteks teknologi. Salah satu point penting buku ini yang menurut saya sangat menarik yaitu penulis menyoroti hubungan antara teknologi dan pekerjaan seorang sales, menekankan bahwa teknologi tidak akan pernah menggantikan manusia dalam penjualan. Sebaliknya, sales perlu belajar beradaptasi dan bersinergi dengan teknologi, sehingga mereka dapat tetap efektif dalam pekerjaan mereka.

Peter Lim - Managing Director Deli Group Indonesia

Ada pepatah di dunia real estate agency yang berkata bahwa Teknologi bukanlah yang mematikan bisnis jual beli properti, tetapi Agen Properti yang menguasai teknologi lah yang akan mematikan bisnis agen properti yang buta akan teknologi. Buku Kejar Target Lagi adalah buku panduan bagi para sales untuk menguasai ilmu baru di dalam dunia yang baru. Luar biasa

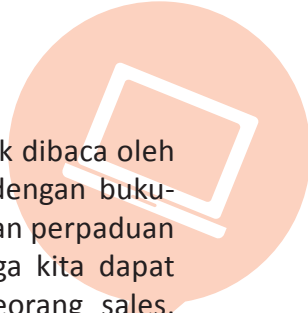
Darmadi Darmawangsa - CEO of ERA Indonesia



AI

xviii

KEJAR TARGET LAGI



Buku Kejar Target Lagi ini sangat menarik untuk dibaca oleh seorang sales, karena di dalamnya berbeda dengan buku-buku sales yang lain. Sangat inovatif memberikan perpaduan antara IOT, AI, ChatGPT dan prompt, sehingga kita dapat mengambil suatu insight positive kepada seorang sales, bagaimana menjadi seorang sales di era saat ini. Dibalik kondisi perkembangan teknologi maka seorang sales adalah seorang yang tetap harus menjalin komunikasi personalize dengan pelanggannya.

Reni Sitawati Siregar – Direktur Utama NCS

Kejar Target Lagi adalah sebuah buku yang sangat relevan bagi para sales profesional di era digital. Dengan pendekatan yang praktis dan mudah dipahami, buku ini dapat membantu peran seorang sales dalam meningkatkan keterampilan, meningkatkan omset penjualan, dan lebih memahami perannya dalam mendukung kemajuan ekonomi. Bagi mereka yang ingin meningkatkan keterampilan penjualan mereka, buku ini bisa menjadi bacaan yang bermanfaat.

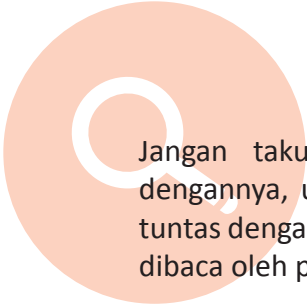
Brando Tengdom - Sales & Marketing Director Transvision, Ketua Umum Sales Director Indonesia (SDI)

Buku yang wajib menjadi salah satu pegangan untuk mereka yang serius berkecimpung dan berkarir di dunia Sales di era AI

Ankin Hioe - Business Director Bilibli OMG

KEJAR TARGET LAGI





Jangan takut dengan teknologi tetapi beradaptasi lah dengannya, untuk sales yang lebih efisien. Buku ini mengupas tuntas dengan bahasa yang ringan dan contoh menarik. Wajib dibaca oleh para sales person.

Herbet Ang – Group CEO Intan Pariwara

Konsumen atau pengambil keputusan dari suatu produk atau jasa adalah manusia. Dan setiap manusia pasti memiliki kebutuhan dan keinginan yang tidak bisa selalu dipenuhi oleh teknologi. Tugas seorang sales adalah penyambung atau penghubung yang penting antara produsen dan konsumen, tanpa seorang sales, maka ekonomi tidak dapat berjalan cepat.

Dengan pengalaman yang sangat kaya, Dedy Budiman mengingatkan dan meng-edukasi pentingnya seorang sales dan bagaimana pemahaman atas konsumen dan produk atau jasa yang dipasarkan menjadi kunci sukses bagi diri sendiri, keluarga, perusahaan, dan bahkan ekonomi negara. Proficiat untuk Dedy Budiman, terus berkarya dan bersumbangsih di dunia sales Indonesia.

Pepy Alamsjah - Chief Commercial Officer PT DBC

Judul buku ‘Kejar Target Lagi’ sudah menginspirasi kita bahwa setiap transaksi sehari-hari—baik di rumah, masyarakat, atau tempat kerja—adalah bagian dari talenta sebagai penjual. Teknologi mungkin canggih, tetapi tak akan pernah menggantikan keahlian manusia dalam berjualan. Ini adalah ‘GIFT’ yang diberikan oleh Tuhan, dan akan terus berkembang seiring waktu dan pengalaman

Harry Widjaja - Country Manager of Andritz Indonesia.



AI

XX

KEJAR TARGET LAGI

Belum pernah saya bertemu orang yang lebih “sales” dibandingkan Dedy Budiman. Dedy dilahirkan bukan hanya sebagai seorang salesman sejati tetapi menjadi guru buat orang lain agar bisa menjadi salesman berhasil. Passion Dedy membantu orang lain berhasil melalui profesi sales patut diacungkan jempol. Dedy sangat bangga dengan profesi salesman dan juga membuat orang lain berhasil dan sukses melalui profesi salesman. Sekarang banyak generasi muda jualan “live” dan fenomena ini mereka sebenarnya salesman namun dengan metode dan cara yang berbeda saja. Dedy dengan kegigihannya menjadikan profesi salesman menjadi profesi yang membanggakan.

Liana Setiawan - CEO Java Pangan Utama

Jangan anggap target sebagai beban; lihatlah sebagai tantangan atau impian yang menunggu untuk direbut! Seorang sales yang sukses adalah mereka yang berani bekerja keras, tak kenal menyerah, dan selalu bersemangat. Jika Anda ingin menjadi sales yang sukses, saya menyarankan anda untuk baca buku ini.

Hendra B Sjarifudin - President Director PT KENARI DJAJA PRIMA

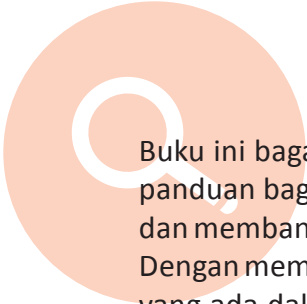
INGAT KUNCI INGATLAH KEND | WE KEND HANDLE IT

Enak dibaca, mudah dipahami dan aplikatif. Buku yang sangat baik untuk meningkatkan skill para sales di zaman yang semakin canggih.

Hendry Liauw - Co-Founder Captain Barbershop

KEJAR TARGET LAGI





Buku ini bagaikan sebuah 'Google map' yang dapat menjadi panduan bagi para sales untuk memudahkan, mempercepat dan membantu untuk mencapai target yang telah ditetapkan. Dengan membaca, memahami dan mempraktekkan petunjuk yang ada dalamnya, saya yakin impian para pembaca untuk menjadi sales yang sukses akan menjadi nyata!

Stephanus Koeswandi - Vice President Tatalogam Group

Buku Kejar Target Lagi adalah sebuah buku yang wajib dibaca oleh insan Sales yang mau sukses. Buku ini membahas secara bertahap dan contoh-contoh yang actual sehingga mudah untuk dipahami. Kita harus berpikir secara positif bahwa technology adalah alat bantu bukan pesaing sales people. SEKOLAH adalah PILIHAN tetapi setiap saat BELAJAR ADALAH KEHARUSAN DAN KEWAJIBAN

Alexander Lunardi

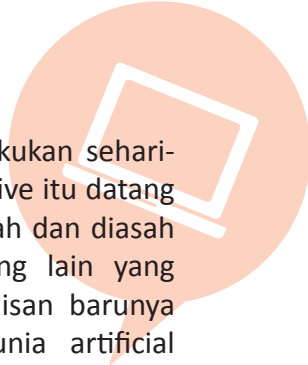
Usia 75 thn masih sehat bugar karena penuh aktivitas dan setiap saat belajar

Kejar Target Lagi: sebuah buku yang wajib dibaca oleh semua sales agar dapat tetap bertumbuh di era teknologi seperti sekarang ini.

Indra Hadiwidjaja - Ketua Umum Asosiasi Komunitas Profesi Sales Indonesia (KOMISI), Agency Director PT Prudential Life Assurance



KEJAR TARGET LAGI



Sales adalah aktifitas yang tanpa disadari dilakukan sehari-hari dan aktifitas yang membuahkan hasil positive itu datang dari pengetahuan dan skill yang terus di tambah dan diasah dengan tujuan memberikan solusi bagi orang lain yang membutuhkannya. Dedy Budiman dengan tulisan barunya membeberkan tentang dunia sales dan dunia artificial Intelligence bagaimana manusia kedepan akan mendapat alat yang sangat pandai membantu memberikan solusi. Keunggulan manusia dengan kekuatan emosi dan empati dalam membaca kebutuhan dan kesempatan yang di butuhkan dalam proses sales tetap akan menjadi senjata utama dalam pencarian solusi di dunia sosial dan bisnis.

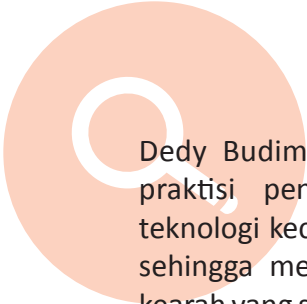
Semangat dan nalar akan tetap membuat manusia kompeten sales tetap di butuhkan di dunia bisnis masuk ke level selanjutnya. Dalam buku ini kita akan mengisi amunisi lagi untuk bisa menang dalam pertempuran hidup, menjadikan kita manusia professional yang agile dan sustainable.

Yongky Susilo - Former Executive Director The Nielsen Indonesia

Buku ini sangat luar biasa, memberikan pencerahan bahwa profesi sales tetap membutuhkan manusia, karena manusia mempunyai hati hingga bisa merasakan perasaan pelanggan, berbeda dengan AI yang cerdas membantu manusia tetapi dia tidak memiliki hati. Tetapi mau tidak mau seorang sales saat ini harus beradaptasi dengan perkembangan teknologi yang semakin maju, kalau tidak dia akan tertinggal oleh sales yang menggunakan teknologi.

Buku Kejar Target Lagi ini layak dibaca dan dimiliki oleh seorang Sales yang ingin sukses.

Denny Widya, CBC - Direktur PT. Dymar Jaya Indonesia



Dedy Budiman sekali lagi memberikan klimax untuk kita praktisi penjualan melalui buku ini. Adaptasi terhadap teknologi kecerdasan buatan adalah mutlak harus dilakukan, sehingga menjadikan sales yang tangguh dan evolusioner kearah yang semakin paten. Empati tidak ada dalam teknologi, sehingga predikat sales sejati tidak akan tergantikan oleh sebuah mesin. Dedy Budiman mengupas fenomenal ini dengan bahasa yang gampang banget di cerna.

<http://degadai.com/alung>

Peran seorang sales adalah kunci keberhasilan perusahaan, bahkan bisa berdampak pada kemajuan sebuah wilayah atau negara. Sayangnya, banyak yang meremehkan peran ini, padahal di era teknologi dan informasi, banyak pekerjaan back office yang akan digantikan oleh aplikasi. Dalam buku 'Kejar Target Lagi,' Dedy Budiman membuka mata kita tentang pentingnya mengoptimalkan potensi sales, terutama di era kecerdasan buatan saat ini.

Suko Drajat - Human Capital Director PT. Sinar Sosro

Teknologi saat ini memungkinkan akan menggeser bahkan berpotensi memusnahkan SALES yang tidak MELEK teknologi, jadi seorang SALES juga harus dinamis dan update untuk mengikuti perkembangan zaman AI ini, semudah itu... kalau Anda eager mau menyerap dan belajar, highly recommended 100% baca buku dan praktekin ilmu Kejar Target Lagi karya Dedy Budiman ini.

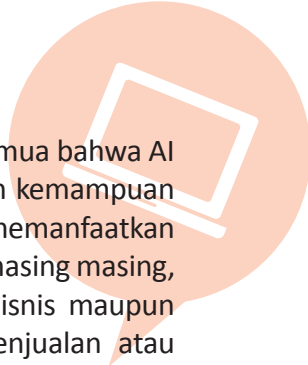
Een Wierono - Founder of IN.COME Realty



AI

xxiv

KEJAR TARGET LAGI



Kudos Dedy Budiman yang mengingatkan kita semua bahwa AI adalah alat yang dimaksudkan untuk menambah kemampuan kita semua, bukan menggantikan kita. Dengan memanfaatkan kekuatan dan keahlian unik dan spesialisasi kita masing masing, kita tetap dapat berkembang baik sebagai pebisnis maupun professional secara umum maupun tenaga penjualan atau sales secara khusus di era AI ini dan terus memberikan nilai yang sangat besar kepada klien dan lingkungan kita semua.


Vera Umbara - Founder Guataka Professional Kitchen Equipment, Founder Wofada Warehouse Management System, Founder Firma Hukum Bhinneka Sitepu Sardjono Umbara & Partners.

Keinginan Dedy Budiman untuk mengembangkan orang lain yang didukung oleh Bakat Developernya, kemampuan menyampaikan gagasan nya yang didukung oleh bakat Ideation dan Communication, ditambah dengan keinginan menyegerakan sesuatu oleh bakat Activator nya membuat Dedy selalu tergerak untuk mengungkapkan gagasan dan pengalamannya dalam berbagai buku yang telah diterbitkannya.

Tidak mudah bahkan tidak mungkin meniru Dedy Budiman karena setiap orang itu unik akan tetapi pengalamannya baik sebagai Salesman yang berhasil maupun sebagai Sales Trainer yang dikenal bisa menjamin bahwa buku buku yang diterbitkannya selalu menarik bagi Sales Person karena berisi beragam pengetahuan tentang berbagai skill (keterampilan) tentang penjualan dan kali ini ada pengetahuan tentang penggunaan ChatGPT dalam penjualan yang penting untuk diketahui.

Buku Kejar Target Lagi ini perlu dibaca oleh semua Sales Person

Abah Rama Royani - Founder Talents Mapping



Mirip dengan karya-karya Dedy Budiman sebelumnya, buku ini menegaskan peran strategis profesi penjualan dalam dunia bisnis. Dengan wawasan yang semakin komprehensif, buku ini membekali setiap orang sales untuk tetap relevan dalam dinamika bisnis yang senantiasa berubah. Ini merupakan literatur esensial yang wajib dimiliki oleh setiap orang sales yang berambisi mencapai tingkat keunggulan.

Ali Traghanda - CEO Indonesia Property Watch

Dedy Budiman adalah sosok inspirasional yang terus mendorong kemajuan para sales di Indonesia. Wawasan yang disajikan di buku 'Kejar Target Lagi' pasti akan memberikan pelajaran berharga yang bisa mengubah paradigma dan meningkatkan kinerja sales di seluruh Indonesia

Ismet Natakarmana - Founder Synergy Developer Indonesia

Dalam buku ini Coach Dedy dengan sangat baik menuntun para salesman beradaptasi dan memaksimalkan teknologi AI untuk meraih sukses dalam penjualan, dengan tidak mengesampingkan sentuhan sebagai "human being". Contoh dan ilustrasi praktis di buku ini memudahkan pembaca untuk mempraktekkan ataupun mencari jalan keluar masalah sales yang saat ini dihadapi.

Kalau Anda seorang salesman, buku ini jangan sampai terlewat untuk dibaca.

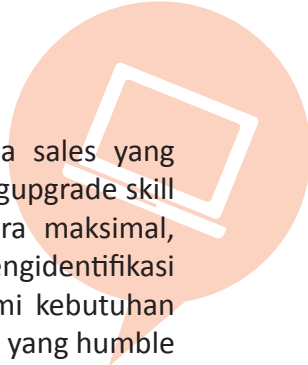
Heru Yulianto - VP Marketing and Sales Telkomcel Timor Leste



AI

xxvi

KEJAR TARGET LAGI



Buku yang membuat penasaran untuk semua sales yang mau belajar mengenai hal - hal baru serta mengupgrade skill diri sendiri bersinergi dengan teknologi secara maksimal, memahami pola penjualan dari A-Z, mulai dari mengidentifikasi pelanggan, penempatan diri sampai memahami kebutuhan secara lengkap akan dipaparkan oleh pembicara yang humble dan super sibuk tidak lain adalah Dedy Budiman

Liu Yanto Chandra - Head of Marketing Summarecon Serpong

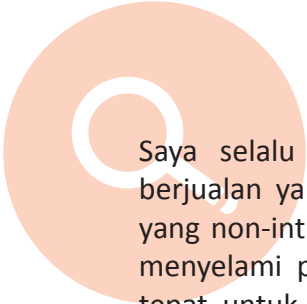
Setiap orang bisa bicara tentang ilmu sales, tapi tidak banyak orang yang bisa menulis ilmu sales yang membumi dan paham akan kesulitan seorang tenaga penjual masa kini dimana bukan hanya bersaing sesama manusia, namun bersaing juga dengan teknologi. Di buku ini semua di kupas tuntas oleh penulis yang punya pengalaman mendalam di dunia sales. Buku wajib untuk sales jaman AI

Andy K Natanael SE., M.PWK - Founder AKN Group

Jangan lewatkan 'Kejar Target Lagi', sebuah panduan esensial untuk setiap profesional sales di bidang properti. Buku ini membuka mata Anda tentang bagaimana memanfaatkan AI sebagai alat penjualan yang efektif, sambil tetap mempertahankan sentuhan manusia yang membuat penawaran Anda unik. Karena di dunia sales, adaptasi dan inovasi adalah kunci."

Vemby Intan - Ketua DPD AREBI Banten





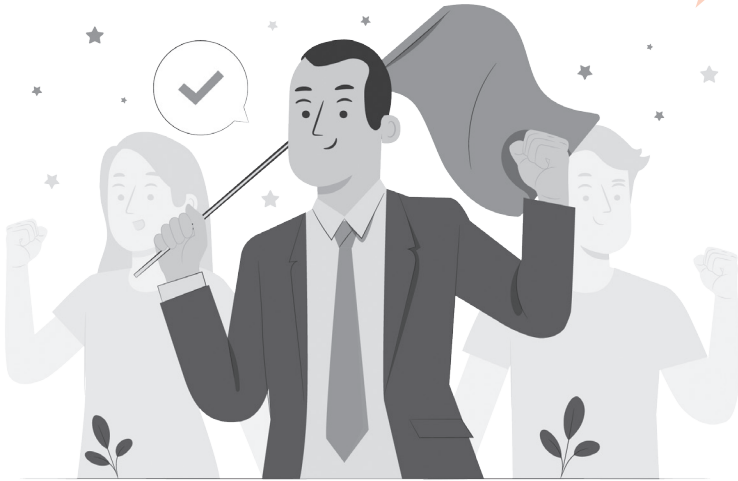
Saya selalu suka cara pak Dedy menyampaikan teknik berjualan yang konsultatif dan cara pendekatan pelanggan yang non-intrusif. Buku ini membantu salesman untuk lebih menyelami psikologi konsumen dan meresponinya dengan tepat untuk menuntun mereka ke step selanjutnya dalam perjalanan menuju closing. Karena gaya penyampaian yang santai, saya yakin buku ini jauh lebih mudah diserap intinya dan membantu tenaga sales untuk juga lebih sadar akan perkembangan teknologi yang bisa menjadi pendukung pencapaian target penjualan selanjutnya.

Pandu Truhandito Nitiseputro - Sales Leader, TikTok Asia Pacific



KEJAR TARGET LAGI

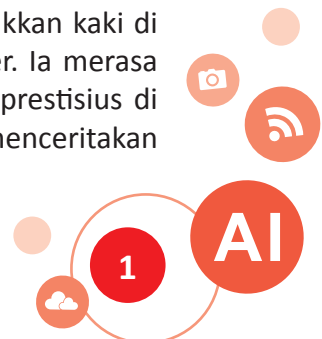
SALES PROFESI PILIHAN TERBAIK




Di sudut kota Jakarta yang padat, tinggalah seorang pemuda bernama Jamal. Wajahnya selalu memancarkan senyuman, seolah-olah dia membawa keceriaan dalam setiap langkahnya. Ya, Jamal adalah seorang sales muda yang penuh semangat bekerja di perusahaan teknologi bernama TeknoPreT (Teknologi Prestisius Terpercaya)

Namun, sebelumnya, Jamal sempat mengalami perjalanan batin yang berliku. Ketika pertama kali menginjakkan kaki di dunia penjualan, Jamal merasa malu dan minder. Ia merasa bahwa profesi sales seringkali dianggap kurang prestisius di masyarakat, dan dia merasa sedikit canggung menceritakan

KEJAR TARGET LAGI





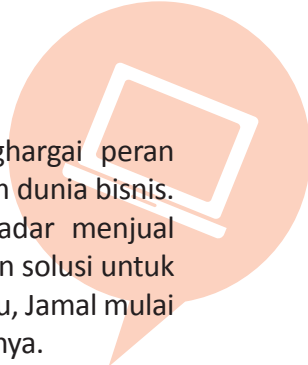
pekerjaannya kepada orang lain. Saat melihat teman-teman SMA-nya memilih jalur karier yang tampak lebih terhormat, Jamal merasa ragu dengan pilihannya. Bahkan ada beberapa anggota dari keluarga besarnya yang seakan merendahkan dirinya karena pekerjaannya sebagai seorang sales.

Pada awalnya, setiap penolakan dari pelanggan membuat Jamal semakin merasa rendah diri. “Mungkin mereka tak mau membeli karena saya kurang baik dalam menjelaskan produk,” gumamnya dalam hati. Ia merasa seperti terjebak dalam lingkaran negatif, dan terkadang malu untuk berbicara tentang pekerjaannya saat bertemu dengan teman-teman lama.

Tetapi, seperti secerah matahari yang terbit setiap pagi, kesadaran perlahan menyinari hati Jamal. Ia mulai memahami bahwa persepsi masyarakat tentang profesi sales tidak sepenuhnya benar. Ia menyadari bahwa menjadi seorang sales bukanlah tugas yang mudah, dan memerlukan keterampilan khusus dalam berkomunikasi, memahami kebutuhan pelanggan, dan mengatasi tantangan.

Suatu hari, Jamal bertemu dengan seorang mentor senior di perusahaan, Mbak Lina. Mbak Lina adalah seorang sales berpengalaman yang selalu tampil dengan percaya diri dan penuh semangat. Ia berbagi kisah perjuangannya, bagaimana ia awalnya juga merasa minder, namun belajar untuk menghargai peran seorang sales dalam membantu pelanggan mencapai solusi yang mereka butuhkan.

Mbak Lina berkata, “Jamal, jangan pernah merasa malu menjadi sales. Kita adalah ujung tombak perusahaan dalam membantu pelanggan mendapatkan manfaat dari produk atau layanan yang kita tawarkan. Ketika kita membantu mereka, itu adalah prestasi yang besar.” Kata-kata Mbak Lina seperti cahaya dalam kegelapan bagi Jamal.



Dari saat itu, Jamal berubah. Ia mulai menghargai peran penting yang dimainkan oleh seorang sales dalam dunia bisnis. Ia menyadari bahwa pekerjaannya bukan sekadar menjual produk, tetapi membantu pelanggan menemukan solusi untuk masalah mereka. Dengan keyakinan diri yang baru, Jamal mulai tampil lebih percaya diri dalam setiap presentasinya.


Dalam perjalanan panjang menuju mencapai target penjualan, Jamal menghadapi banyak penolakan, tetapi kali ini ia tidak merasa minder. Ia memandang penolakan sebagai peluang untuk belajar dan berkembang. Setiap kali ia bertemu pelanggan baru, ia menjelaskan produk dengan penuh semangat dan keyakinan, tanpa merasa terbebani oleh persepsi negatif.

Akhirnya, Jamal berhasil mencapai target penjualan yang telah ditetapkan. Saat berkumpul dengan teman-teman SMA nya maupun keluarga besarnya, dia tidak lagi merasa malu. Dengan bangga, dia bercerita tentang perjalanannya, bagaimana ia melawan rasa minder dan meraih kesuksesan dengan keyakinan diri yang baru.

Setelah beberapa tahun bekerja di TeknoPreT Jamal berhasil mengumpulkan uang komisi penjualan yang didapatnya untuk mencicil sebuah rumah untuk orang tuanya yang selama ini tinggal mengontrak di Jakarta.

Jamal membuktikan bahwa perubahan sikap dan keyakinan diri dapat mengubah segalanya. Dalam setiap langkah kekalahan dan penolakan, ia tidak hanya mencapai target penjualan, tetapi juga mencapai kemenangan atas dirinya sendiri.

Bagaimana dengan Anda? Sudah berapa tahun Anda bekerja sebagai seorang sales? Apakah Anda bangga menjadi seorang sales? Apakah Anda merasa minder dengan menjadi seorang sales?



Sales bukan profesi rendahan, sales adalah profesi pilihan, hanya orang-orang pilihan yang mempunyai tekad yang kuat, kepercayaan diri yang tinggi dan kemampuan untuk menghadapi berbagai penolakan serta hambatan bisa menjadi seorang sales yang tangguh dan sukses.



AI

4

KEJAR TARGET LAGI

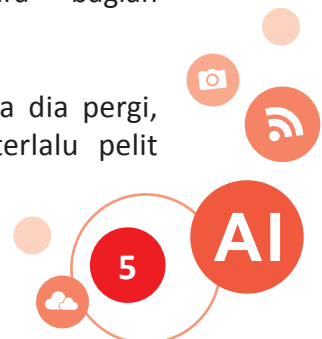
MENGEJAR BUS SEKOLAH




Di awal tahun 90'an saya suka sekali membaca novel Lupus seorang remaja berambut panjang yang selalu mengunyah permen karet. Kisahnya sangat menarik, ringan dan menghibur. Buat anda yang mungkin tidak mengenalnya saya akan ceritakan sedikit profilnya, Lupus ini adalah anak kelas satu SMA Merah Putih yang suka mengenakan bawahan panjang, badan kurus, postur rada tinggi, rambut depannya panjang hampir menutupi matanya, sementara bagian samping dipotong rapi ke arah belakang.

Lupus selalu membawa permen karet ke mana dia pergi, tetapi jangan sekali-kali minta, karena dia terlalu pelit

KEJAR TARGET LAGI





untuk memberikan makanan-makanan yang sangat dia sukai kecuali kalau kamu tukar dengan coklat yang harganya tentu lebih mahal. Dan Lupus hanya akan memakan permen karet nya saat dia merasa grogi, bingung, atau tidak mempunyai makanan lain yang bisa dia minta dari temannya secara gratis.

Saking banyaknya fans yang suka dengan Lupus konon angka penjualan permen karet di tahun 90 an meningkat drastis. Saya dan teman-teman disekolah termasuk yang jadi korban, tiada hari tanpa mengunyah permen karet dan membuat balon sebesar-besarnya.

Lanjut lagi cerita si Lupus yah. Setiap pagi Lupus nungguin bis di terminal Grogol untuk berangkat sekolah. Sedihnya terkadang bis yang di tunggu Lupus terlalu gengsi untuk sekadar mampir di Terminal Grogol guna menjemput Lupus. Walhasil, Lupus terpaksa sering kedapetan sedang mengejar-ngejar bis yang berhenti agak jauh di depan.

Ketika bis yang ditunggu muncul, maka seperti para transmigran Lupus dengan semangat '45 turut berpartisipasi membudayakan lari pagi dalam rangka mengejar bis kota. Terkadang ia juga berlari-lari bareng dengan sohib dekatnya Aji, Boim, dan Gito

Walaupun ritual mengejar bis ini dilakukan setiap hari, tetapi tidak pernah terlihat Lupus dan teman-temannya mengeluh, dalam novel-novel Lupus malah diceritakan mereka berlari-lari dengan happy dan semangat 45

Apa yang dilakukan oleh Lupus ketika mengejar bus membuat saya teringat dengan pekerjaan yang dilakukan oleh setiap orang sales.

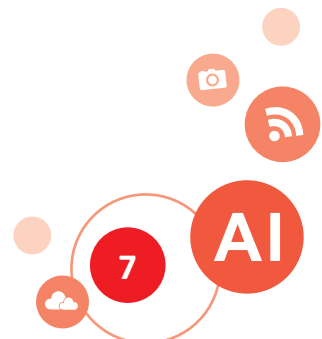
Bukankah anda dan saya sebagai seorang sales sama seperti Lupus? Setiap hari kita berlari-lari mengejar target penjualan yang telah ditetapkan. Entah itu ditetapkan oleh perusahaan ataupun target yang anda tetapkan sendiri.

Mengejar target adalah aktivitas penting yang harus dilakukan oleh setiap orang sales dalam kehidupannya.

- Apa jadinya bila seorang sales tidak mempunyai target dalam hidupnya? Kehidupan akan menjadi membosankan.
- Apa jadinya bila seorang sales tidak mau berlari untuk mengejar target penjualannya? Ia tidak akan pernah kemana-mana.
- Apa jadinya bila seorang sales tidak mau berlari mengejar target dan selalu cari alasan? Ia harus mendengarkan apa yang dikatakan oleh Winston Churchill mantan perdana menteri Inggris yang paling terkenal didunia. "Anda tidak akan pernah mencapai tujuan jika Anda berhenti dan melemparkan batu pada setiap anjing yang menyalak."

Jadi teruslah berlari dan kejarlah targetmu!

Mengejar Target Penjualan itu ibarat menaiki gunung yang tinggi. Setiap langkah adalah tantangan, tetapi puncaknya memberikan pemandangan luas akan pencapaian yang luar biasa.





TEMUKAN DAN PAHAMI POLANYA



Perjalanan Jamal menjadi seorang sales tidaklah semulus jalan tol yang bebas hambatan, diawal kariernya sebagai seorang sales ia sering kali mengalami kegagalan dalam menjual produknya. Meskipun telah berusaha keras, ia kesulitan untuk mencapai target penjualan yang diberikan oleh perusahaan.

Setiap kali Jamal menghadapi penolakan, ia merasa seperti langit yang mendung. Ia merenung, “Mengapa begitu sulit untuk meyakinkan mereka? Apakah ada yang salah dengan pendekatan saya?”



KEJAR TARGET LAGI

Namun, Jamal tidak menyerah begitu saja. Ia bertekad untuk terus mencoba dan mencari tahu apa yang salah. Meskipun ada beberapa perbaikan dalam penjualannya, namun Jamal masih merasa ada sesuatu yang belum ia pahami.

Suatu hari, Jamal berbicara dengan seorang mentor senior di perusahaannya, Pak Tono. Pak Tono adalah seorang sales senior dikantornya yang telah bertahun-tahun berhasil mencapai targetnya. Jamal meminta nasihat dan berbagi tentang tantangannya.

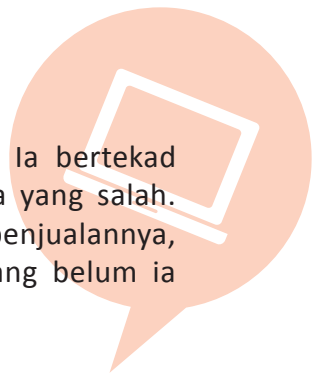
Pak Tono tersenyum dan berkata, “Jamal, apakah kamu pernah mendengar tentang Tony Robbins?”

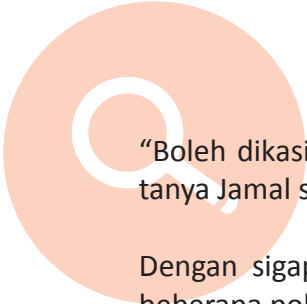
Dengan polosnya Jamal menjawab “Tidak pernah pak?”

“Tony Robbins adalah seorang pembicara motivasi, penulis, pelatih kehidupan, dan pengusaha asal Amerika Serikat.” Jelas Pak Tono seraya melanjutkan “ Tony Robbins pernah mengatakan ketika Anda mengenali pola dalam hidup, Anda dapat memahami alur peristiwa, memprediksi dampak, dan mengambil tindakan yang tepat.”

“Maksudnya apa pak Tono, saya masih kurang mengerti?” tanya Jamal lebih lanjut.

Dengan sabar Pak Tono menjelaskan “Begini Jamal, kalimat itu berarti, ketika kamu bisa melihat pola-pola dalam hidupmu, seperti bagaimana hal-hal terjadi atau berulang, kamu akan lebih mengerti bagaimana semua peristiwa saling terhubung. Kamu juga bisa meramalkan apa yang mungkin akan terjadi berikutnya akibat pola itu, dan kamu bisa mengambil keputusan yang paling cocok untuk menghadapi situasi tersebut dengan baik.”





“Boleh dikasih beberapa contoh pola dalam hidup ini pak?” tanya Jamal serius.

Dengan sigap Pak Tono menjawab “Tentu saja, berikut ini beberapa pola dalam hidup ini:

- Pola makan mengacu pada kebiasaan dan jadwal makan seseorang sepanjang hari. Ini melibatkan jenis makanan yang dikonsumsi, frekuensi makan, dan waktu makan. Pola makan yang sehat dan teratur dapat memiliki dampak besar pada kesehatan fisik dan mental seseorang.
- Pola dalam belajar merujuk pada cara seseorang memahami, mengingat, dan mengolah informasi ketika belajar. Ini termasuk strategi pembelajaran yang digunakan, jadwal belajar, dan cara mengatasi tugas-tugas pelajaran.

Bahkan dalam dunia penjualan pun ada polanya, Pola adalah kunci untuk membuka pintu kesuksesan. Ketika kamu memahami pola dalam penjualan, kamu akan lebih mudah meningkatkan hasil penjualan.” Jawab pak Tono dengan mantap

Dalam buku ini Anda akan menemukan banyak pola penting dalam setiap tahapan penjualan, amati dengan baik, pelajari dan praktekan.

Sudah siap untuk belajar lebih lanjut ? Katakan dalam hati : Siap....Siap...Siap....

