



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.

Tips 21

Membangun Kredibilitas

Membangun kredibilitas dengan mendiskusikan bagaimana produk atau pelayanan yang Anda tawarkan akan menguntungkan bagi pembeli potensial adalah bagian penting dari proses penjualan.

Berikut ini beberapa tips untuk membangun kredibilitas dalam penjualan Anda:

1. Saat berbicara dengan pembeli potensial, penting untuk mendengarkan dengan seksama apa yang diperlukan dan diinginkan perusahaan mereka.
2. Nyatakan bagaimana produk atau jasa Anda secara langsung akan memberikan keuntungan atas apa yang mereka inginkan. Ungkapkan dengan spesifik.
3. Perlihatkan hasil bagaimana pelanggan-pelanggan lain yang spesifik telah mendapat keuntungan dari pelayanan Anda.
4. Sarankan pada pembeli potensial Anda bahwa keuntungan serupa dapat juga mereka raih bagi perusahaan mereka.
5. Berikan motivasi kepada pembeli Anda untuk mengambil tindakan.

Mulai dengan hal-hal yang disepakati bersama

