DETAIL TUGAS	
Judul Tugas	**PERSIAPAN *SALES PITCH* DAN *SALES PERSON***
Tipe Tugas	TEAM
Tahap Aktivitas	PROSES BISNIS
Departemen	MARKETING
Durasi	1 PERTEMUAN, 2 JAM PELAJARAN

TUJUAN PEMBELAJARAN	OUTPUT
	1. Materi *Sales Pitch* 2. Daftar *Sales Person*

Pendahuluan

Pameran (*trade fair*) adalah momen strategis bagi perusahaan virtual untuk bertemu langsung dengan konsumen dan perusahaan lain dalam jaringan Practice Enterprise. Dalam pameran ini, setiap perusahaan dituntut untuk menampilkan produk secara menarik dan menyampaikan nilai jual secara meyakinkan. Keberhasilan penjualan sangat dipengaruhi oleh **Penampilan stan (*Booth)***, **kesiapan informasi produk**, dan **keterampilan sales dalam berkomunikasi secara persuasif**.

No	AKTIFITAS
1	Chiefs of Marketing dan anggota dapat mulai mempelajari rubrik penilaian salesmanship yang tersedia di Portal VCI. Diskusi dapat merupakan identifikasi poin-poin penilaian dari rubrik tersebut
2	Setelah melakukan diskusi, Tim Marketing dapat mulai menyusun presentasi Sales Pitch singkat yang nantinya akan dipresentasikan kepada fasilitator, CEO, dan COO. Materi Sales Pitch meliputi: 1. Profil Perusahaan 2. Nama produk/jasa 3. Fitur dan manfaat utama 4. Harga dan skema diskon (jika ada) 5. Cara pembelian dan metode pembayaran 6. Keunikan dibanding kompetitor (UPS) Dalam penyampaian presentasi, pastikan untuk menggunakan format AIDA **Attention** – Tarik perhatian dengan pembuka yang unik atau pertanyaan menarik. **Interest** – Bangun ketertarikan dengan fitur dan manfaat produk/jasa. **Desire** – Bangkitkan keinginan dengan penawaran atau keunggulan spesifik. **Action** – Dorong pengunjung untuk mengambil tindakan langsung (membeli/order/scan QR).

© Virtual Company Indonesia 2025

3	**Latihan Role-Play & Simulasi Konsumen** A. Bentuk tim kecil untuk bermain peran antara **sales** dan **konsumen**. B. Setiap anggota marketing mempraktikkan **sales pitch AIDA** yang telah disiapkan. C. Simulasikan berbagai jenis konsumen (penasaran, ragu-ragu, banding harga, minta diskon, dsb). D. Siapkan juga pertanyaan umum dari konsumen, seperti: • "Apa yang membedakan produk ini dari produk lain?" • "Kenapa saya harus membeli sekarang?" • "Bagaimana saya tahu produk ini berkualitas?" • "Bisa dikirim ke lokasi saya?" • "Boleh minta diskon?"
4	**Evaluasi dan Umpan Balik** a. Fasilitator dan CEO melakukan observasi dan memberi umpan balik langsung terhadap performa role-play. b. Gunakan **lembar evaluasi salesmanship** berdasarkan rubrik resmi untuk menilai aspek komunikasi, penguasaan produk, pendekatan kepada konsumen, dan penggunaan pitch. c. Dari hasil evaluasi, CEO, Fasilitator, dan Chief of Marketing dapat berdiskusi untuk menentukan siapa saja yang akan menjadi *sales person* pada saat pameran dengan membuat daftar sales person.

REFERENSI

AIDA Model for Sales – American Marketing Association (AMA)

HubSpot Sales Pitch Guide

Portal VCI: Rubrik Penilaian Salesmanship

Buku ***"The Psychology of Selling"*** – Brian Tracy

Video: ***"How to Sell Anything in 30 Seconds – Entrepreneur"*** (YouTube)

FORMAT TUGAS

-

© Virtual Company Indonesia 2025