

ETIKA SALESMANSHIP

PERTEMUAN 4



MEMBANGUN KEPERIBADIAN SALESMANSHIP

Seorang psikolog kenamaan bernama Elbert Hubart yang memiliki pengalaman di bidang profesi sebagai *salesman*, menyarankan terapi kejiwaan untuk meningkatkan kepercayaan diri bagi para *salesman* sebagai berikut:

1. Aku percaya, bahwa setiap ide, jasa atau pun barang yang baik, dapat dijual kepada orang yang baik, dengan cara-cara yang baik pula. Dan pada dasarnya semua orang adalah baik, asal didekati dengan cara yang baik.
2. Aku percaya, bahwa ide maupun produk yang kujual, adalah baik, dan oleh karenanya aku yakin akan mencapai sukses dalam pekerjaan ku.
3. Aku telah mengambil keputusan ketetapan hati, untuk bersedia berjerih payah melakukan yangt baik bagi orang lain, Oleh karenanya aku tidak takut atau berkeluh kesah bila menemui kesulitan, karenanya aku akan memilih menyenangkan pekerjaanku.
4. Aku yakin bahwa pekerjaan yang kulakukan hari ini akan membawa kebaikan bagi orang lain, juga bagiku dan karenanya hasilnya pasti kuperoleh pada masa yang akan datang.
5. Aku berjanji akan berlaku sopan santun, berlaku sopan santun, berlaku mulia serta pemurah, ramah dan selalu gembira, menghargai persahabatan dan bersaing jujur.
6. Aku percaya, bahwa di mana-mana selalu tersedia pekerjaan bagi setiap orang yang sudah siap sedia melakukannya.
7. Aku percaya bahwa aku sudah siap sekarang juga.

Dari semua poin di atas dapat disimpulkan bahwa semua yang dimulai dengan baik maka akan berhasil baik, dengan cara yg baik, dan diyakini dengan baik. Jika tidak saat ini secara langsung maka dengan waktu, kelak akan berbalik baik kepada diri sendiri dan juga lingkungan sekitar.

Dengan demikian, jika sudah berhasil untuk percaya akan kebaikan apa yang dibawa maka

secara tidak langsung membuat diri percaya bahwa apa yang dilakukan dalam kegiatan sales menuju hal yg baik dan akan secara kontinuitas dilakukan.

Tidak dapat dipungkiri bahwa seprofesional apapun seseorang, rasa khawatir dan kurang percaya diri akan ada. Namun cara mengatasi rasa khawatir dan kurang percaya diri menurut saya adalah dengan mempersiapkan apa yang akan kita lakukan dengan seoptimal yg kita bisa. Khawatir bisa timbul bila apapun yang kita lakukan tidak terencana atau minimal tidak kita ketahui dengan baik sebelumnya. Contoh, khawatir akan terlambat karena kita tidak menyiapkan diri untuk bangun lebih pagi sehingga tidak bisa bersiap-siap dengan tenang menuju sesuatu tempat. Contoh lain untuk rasa kurang percaya diri, kurang percaya diri ketika akan presentasi. Karena tidak optimal dalam menyiapkan materi, observasi terhadap peserta presentasi, tidak berberlatih sebelumnya untuk menguasai presentasi itu sendiri, maka tentu saja akan timbul rasa kurang percaya terhadap diri sendiri untuk melakukan sebuah presentasi yang baik dan optimal.

Pada kasus penjualan, rasa khawatir mendapat sikap kurang menyenangkan dari calon pembeli dapat diatasi dengan dua macam cara. Pertama dan paling mudah dilakukan adalah mengabaikan. Kedua adalah menanamkan keyakinan bahwa kunjungan mereka kepada para calon pembeli adalah tugas bisnis.

Kepercayaan terhadap diri sendiri adalah syarat utama untuk berhasil. Kepercayaan terhadap diri sendiri adalah pencerminan dari jiwa yang mandiri. Dan jiwa yang mandiri adalah keberanian mengambil resiko dan tanggung jawab dalam batas-batas kemampuan yang dimiliki.

Kesimpulannya, semakin kita bisa menyiapkan dan mengondisikan segalanya dengan optimal sebelum terjadi adalah hal yg bisa kita lakukan untuk mengurasi rasa khawatir dan rasa kurang percaya terhadap diri sendiri bahwa kita bisa dan mampu mengatasi apa yang terjadi.

Masuk ke dalam perbincangan mengenai kepribadian, kepribadian yang unggul bisa dinyatakan berbeda untuk setiap manusia yang ada. Setiap manusia memiliki keunggulan masing-masing. Memiliki karakter dan kekhasannya. Pengelolaan yg baik terhadap apa yg ada dalam diri dapat menjadi suatu titik awal dalam membentuk pribadi yang unggul. Mengenali sifat; baik dan buruk, mengetahui kelemahan dan keistimewaan, serta mampu mengeluarkan semua perasaan pada porsinya dengan tepat akan menjadikan seseorang dapat membangun keunggulan dalam kepribadiannya. Namun, ada satu hal yg patut diingat, bahwa sifatnya adalah tidak mutlak.

Manusia bisa belajar untuk berubah meski tetap dengan presentasi yg tidak tinggi pada semua orang.

Semua yg muncul pada akhirnya tetap harus dikelola dengan bijak oleh setiap orang agar bernilai positif di segala posisi. Oleh karena itu kepribadian unggul merupakan salah satu kunci keberhasilan tiap orang karyawan dalam membangun karier pekerjaannya. Hal yang sama berlaku bagi *Sales Executives*.

Etika pada *sales* adalah salah satu hal penting yg harus diperhatikan. Lakukan dengan *smooth* dan tidak memaksa tapi tepat sasaran akan menjadi senjata andalan. Etika yg baik juga telah dibahas dalam saran terapi kejiwaan bagi para *salesman* oleh Hubart sebelumnya. Dengan demikian, etika yg baik dalam sales akan jauh lebih menguntungkan *salesman* dalam banyak hal, di antaranya adalah mudah menarik simpati dari pembeli, menjalin hubungan hangat, dan menjaga *networking* dalam bisnis