

Business development: prospek, penjualan, dan hubungan bisnis

Official: Business Development | Fase 2: Uang | Minggu 8

Event datang dari hubungan. Topik ini membahas cara mencari prospek, mengelola pipeline penjualan, bernegosiasi, dan menjaga hubungan dengan klien, venue, dan vendor supaya pekerjaan berulang.

Kuis: lulus (terbaik 3/3, 1 kali)

Status topik: selesai

Acuan

- SITXMPR011 Plan and implement sales activities (unit inti)
- SITXMGT005 Establish and conduct business relationships (unit inti)
- HFT3523 Event Sales, UCF Rosen College (AS), BS Event Management (halaman program 2026)
- Event Design & Management, Les Roches (Swiss), MSc International Hospitality Management (halaman program 2026)

Inti materi

1. Pipeline penjualan punya tahap tetap: prospek, kontak pertama, brief, proposal, negosiasi, kontrak. Catat tiap prospek di tahap mana dan kapan tindak lanjut berikutnya.
2. Sumber prospek terbaik EO dan WO: klien lama, rujukan vendor dan venue, serta komunitas. Media sosial memperkuat, bukan menggantikan.
3. Negosiasi dimulai dari mengetahui batas bawahmu (harga minimum yang masih untung) dan hal yang bisa ditukar selain harga: lingkup, termin, tanggal.
4. Hubungan dengan venue dan vendor dibangun dengan bayar tepat waktu, brief yang jelas, dan ucapan terima kasih tertulis setelah event.
5. Tindak lanjut setelah event: kirim foto terpilih, minta testimoni, dan tanyakan rencana acara berikutnya dalam 30 hari.
6. Laporan penjualan bulanan sederhana: jumlah prospek baru, proposal terkirim, tingkat konversi, nilai kontrak.

Sumber

- [Unit AQF] SITXMPR011 Plan and implement sales activities (PDF resmi training.gov.au). training.gov.au, Pemerintah Australia (SIT50322 Release 2), 2022 (badan pemerintah). https://training.gov.au/assets/SIT/SITXMPR011_R1.pdf
- [Unit AQF] SITXMGT005 Establish and conduct business relationships (PDF resmi training.gov.au). training.gov.au, Pemerintah Australia (SIT50322 Release 2), 2022 (badan pemerintah). https://training.gov.au/assets/SIT/SITXMGT005_R1.pdf
- [Kampus] UCF Rosen College (AS): BS Event Management. UCF Rosen College (AS), halaman program 2026 (universitas terakreditasi). <https://www.ucf.edu/degree/event-management-bs/>
- [Kampus] Les Roches (Swiss): MSc International Hospitality Management. Les Roches (Swiss), halaman program 2026 (universitas terakreditasi). <https://lesroches.edu/programs/masters-degrees/master-of-science-in-hospitality-management/>
- [Kursus gratis] Understanding your customers (OpenLearn, The Open University). The Open University (OpenLearn), 2020 (terbit dan diperbarui 06/11/2020) (universitas terakreditasi).

<https://www.open.edu/openlearn/money-business/understanding-your-customers/content-section-0>

- [Buku teks] OpenStax Principles of Marketing, 15.1 Personal Selling and Its Role in the Promotion Mix. OpenStax (Rice University), 2026 (revisi web 18 Agustus 2026 per metadata buku OpenStax; terbit 2023) (universitas terakreditasi).
<https://openstax.org/books/principles-marketing/pages/15-1-personal-selling-and-its-role-in-the-promotion-mix>