



Membangun Super Tim

Hijrah Academy 2020

MEMBANGUN SUPERTeam

Sebuah tim yang super pasti dibangun oleh seorang pemimpin tim yang super juga. Tidak mungkin tim yang hebat lahir dari pemimpin yang apa adanya dan tidak mau berkembang. Sehingga kunci untuk membangun superteam adalah ada di pemimpinnya. Seorang pemimpin pasukan bisa saja pemilik bisnis atau orang yang khusus dipekerjakan disana. Nah ada hal-hal penting terkait dengan mindset yang harus dimiliki oleh seorang pemimpin pasukan, apa aja itu?

1. Niat

Pastikan niat yang Anda miliki sebagai seorang pemimpin lurus. Bukan hanya sekedar bekerja, bukan hanya sekedar ingin menambah penghasilan, bukan hanya tentang berhasil menjual banyak tapi lebih dari itu yaitu tentang keberkahan. Jika niat kita luas yaitu untuk mencari keberkahan maka :

- Dia akan terus semangat mendampingi tim nya karena tujuannya adalah membantu mereka untuk menjemput rezeki.
- Dia akan terus berusaha mengembangkan diri karena mempunyai motto menjadi manusia yang bermanfaat itu sebaik-baik manusia.

Dengan mindset yang lurus ini insya Allah seorang pemimpin akan lebih semangat dalam mengembangkan pasukannya. Jadi luruskan niat dulu ya.

2. Pahami konsep rejeki

Sebagai pemilik bisnis dan atau pemimpin pasukan penjualan harus lurus pemahaman tentang konsep rejekinya. Ini adalah mindset yang harus dibangun dalam diri seorang pemimpin. Dengan begitu jika hasil tidak sesuai ekspektasi maka tidak akan terlalu bersedih, sebaliknya jika hasil dari ikhtiar lebih dari ekspektasi tidak akan sombong.

Inilah dua mindset yang harus dibangun dalam diri seorang pemimpin pasukan penjualan agar dapat menjadi pemimpin yang super.

A. Sikap ini Harus Kamu Miliki

Sikap yang harus dimiliki dan dibangun oleh seorang pemimpin pasukan adalah sebagai berikut :

1. Berkemauan Keras

Agar tidak mudah goyah ketika menghadapi perkataan-perkataan yang membuat tim tidak bersemangat maka pemimpin harus memiliki kemauan keras. Bayangkan jika pemimpinnya loyo, otomatis timnya juga akan loyo. Pemimpin itu adalah contoh langsung yang dipimpinnya.

2. Memiliki visi dan misi yang jelas

Visi dan misi itu ibaratnya kompas yang berfungsi sebagai "penunjuk" saat kita menuju tempat yang kita tuju. Tanpa adanya visi misi ini seorang pemimpin akan mudah berubah-ubah dan bisa jadi melakukan hal-hal tidak penting yang sama sekali tidak berhubungan dengan tujuannya. Jadi, apa visi misimu?

3. Antusias pada team

Perlakukan anggota tim sebagai seseorang yang berharga, bersikaplah antusias dihadapan mereka karena itulah yang akan memberikan mereka energi. Mereka butuh dukungan, masukan, dan bimbingan dari Anda. Maka berikan tanggapan yang baik dan bersabar membimbingnya.

4. Berpikir positif

Berpikir positif sangat perlu bagi seorang pemimpin agar dia mampu menularkan itu kepada pasukannya. Agar tumbuh rasa optimis secara bersama-sama sehingga akan lebih bersemangat dalam menjalankan rencana-rencana penjualannya. Berpikir negative perlu, tapi hanya digunakan untuk melakukan evaluasi kinerja dan atau ujicoba rencana apakah layak atau belum.

5. Pandai bersosialisasi

Untuk bisa menjadi pemimpin yang super itu harus pandai bersosialisasi, dalam hal ini mampu menempatkan diri dalam kondisi apapun. Harus bisa memanfaatkan segala kondisi untuk menghasilkan penjualan. Ketika seorang pemimpin pandai bersosialisai bukan hanya menguntungkan dirinya tapi juga keseluruhan tim penjualan.

6. Konsisten

Harus konsisten, hal ini terkait dengan tingkat keprofesionalan diri. Anda harus tetap konsisten dengan target-target, rencana, dan aktivitas penjualan lainnya dalam kondisi apapun. Karena perilaku seorang pemimpin sangat berpengaruh pada yang dipimpinnya.

7. Percaya diri

Anda adalah kunci, maka percaya dirilah. Percaya ini tercermin dalam cara bicara, sikap, dan juga keputusan-keputusan yang diambil. Jika Anda belum percaya diri maka latihlah.

8. Fokus target

Jangan teralihkan dengan rencana-rencana diluar target, seorang pemimpin harus mampu mengarahkan yang dipimpinnya agar fokus kepada target yang sudah direncanakan.

9. Terus belajar ilmu penjualan

Jangan merasa puas dengan ilmu yang Anda punya. Jangan merasa puas karena telah berhasil memiliki omzet milyaran rupiah. Anda harus tetap belajar, ini bukan untuk memperkaya diri Anda tapi kembali lagi ke mindset tadi ya.

10. Disiplin dan tanggungjawab

Jangan hanya mengandalkan tim saja ya, tapi berikan contoh kedisiplinan itu agar pasukanmu pun semakin percaya akan target-targetnya. Mereka itu ada dalam tanggungjawabmu, ingat ya.

B. Lakukan ini Agar Pasukan Bergerak

Jika Anda kebingungan untuk menggerakkan pasukan, maka bisa gunakan cara-cara ini untuk memotivasi mereka agar mau bergerak:

1. Target kehidupan pribadi

Ingatkan mereka dengan pertanyaan-pertanyaan berikut :

- Apa targetmu dalam 1 tahun
- Kapan bisa beli mobil?
- Kapan targetmu umroh?

Mintalah mereka menulis jawabannya dan menempelkan pada tempat yang sering dia lihat. Ingatkan terus akan target pribadi ini jika mereka mulai terlihat loyo.

2. Goal menjadi pasukan

Ingatkan mereka dengan tujuan-tujuan bergabung sebagai tim penjualan, pertanyaan yang bisa diajukan adalah :

- Apa alasan kuatmu bergabung disini?
- Goals apa yang ingin kamu raih dengan bergabung disini?

Lakukan hal yang sama seperti poin 1).

3. Berikan Motivasi

Selain dengan kalimat motivasi, gerakkan mereka dengan peraturan yang seolah "memaksa" mereka untuk bergerak. Dengan adanya aturan ini, yang tentu disepakati bersama mereka akan bergerak lebih terpol. Contoh peraturan yang diaplikasikan :

- a. Tentukan target penjualan
- b. Reward
- c. Rutin lakukan monitoring bukan evaluasi

4. Bimbing dan arahkan

Lakukan pembimbingan secara rutin baik tatap muka atau tidak, disesuaikan kondisi saja. Pembimbingan dan pengarahan ini berfungsi sebagai peningkatan kompetensi sekaligus diskusi. Buat suasana saling memiliki antar anggota. Pembimbingan dan pengarahan dapat dilakukan dengan cara:

- a. Kulwa
- b. Konsultasi
- c. Kopdar
- d. Live online

5. Adakan kompetisi/kontes

Kontes atau kompetensi ini terbukti akan membuat pasukan bergerak, karena tentu mereka juga punya target pribadi bukan? Lakukan secara berkala.