|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Logo Pos | **POLITEKNIK POS INDONESIA** | Kode/No: |
| Tanggal: |
| **FORMULIR**  SISTEM PENJAMINAN MUTU INTERNAL **(SPMI)** | Revisi: *0* |
| Halaman: *1 dari ...* |

**FORMULIR**

KONTRAK PERKULIAHAN

|  |  |
| --- | --- |
| **Digunakan untuk melengkapi:** | : Selling Skill/  STANDAR PROSES PEMBELAJARAN |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Proses** | **Penanggung Jawab** | | | **Tanggal** |
| **Nama** | **Jabatan** | **Tanda Tangan** |
| 1. Perumusan | Aswin Agustinus Tjutjusaputra |  |  |  |
| 1. Pemeriksaan |  |  |  |  |
| 1. Persetujuan |  |  |  |  |
| 1. Penetapan |  |  |  |  |
| 1. Pengendalian |  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **KONTRAK PERKULIAHAN** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Mata Kuliah | : Selling Skill |
| Kode Mata Kuliah | : |
| Pengajar | : |
| Semester | : |
| Hari Pertemuan / Jam | : ..../ (100 menit)) |
| Tempat Perkuliahan | : (Disesuaikan) |

1. Manfaat Mata Kuliah
2. Setelah mempelajari mata kuliah Selling Skill ini mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar Teknik Penjualan yang meliputi prinsip-prinsip dasar, peran etika, dan pendekatan konsumen.
3. Mampu menyelesaikan permasalahan atau kasus yang berkaitan dengan materi.
4. Deskripsi Perkuliahan
5. Matakuliah ini memberikan suatu wawasan kepada mahasiswa tentang bagaimana mengidentifikasi, menjelaskan, dan menganalisis konsep dasar Teknik Penjualan yang meliputi prinsip-prinsip dasar, peran etika, dan pendekatan konsumen.
6. Kompetensi/Capaian pembelajaran Mata Kuliah (Kompetensi Umum dan Kompetensi Khusus)
   * 1. Kompetensi Umum

Mahasiswa Mampu mengerti, memahami, dan menerapkan teknik teknik penjualan.

* + 1. Kompetensi Khusus
  + Mahasiswa memahami serta mampu mengatasi permasalahan dalam teknik teknik penjualan,
  + Mahasiswa memahami serta mampu mengatasi permasalahan etika dalam proses penjualan.
  + Mahasiswa memahami serta mampu mengatasi permasalahan kasus dalam pendekatan konsumen.

1. Organisasi Materi

mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar Teknik Penjualan yang meliputi prinsip-prinsip dasar, peran etika, dan pendekatan konsumen.

**11**

memahami bahwa jiwa kepemimpinan dapat mempengaruhi aktivitas pegawainya melalui arahan dan contoh yang jelas

Memilih pendekatan yang tepat dalam menawarkan produk

perkembangan fungsi penjualan

bagaimana pelanggan berinteraksi dengan penjual

**1**

**10**

**9**

**7**

**8**

**6**

**5**

**4**

**2**

**3**

Memahami proses presentasi yang baik

dan memahami dasar-dasar dalam proses penjualan

Ketepatan dalan menjelaskan konsep dalam strategi penjualan

Kemampuan memotivasi diri

Ketepatan dalan menjelaskan model model penjualan

ketepatan dalam menjelaskan kemampuan kemampuan umum yang harus dimiliki oleh seorang penjual

kemampuan interpersonal dan komunikasi yang efektif

1. Strategi Perkuliahan

Perkuliahan dilakukan melalui

1. Pembelajaran kooperatif
2. Diskusi Kelompok
3. Simulasi
4. Materi/BacaanPerkuliahan

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Sean McPheat (2010), Basic Selling Skills, MTD Training | |  |  |
| 2 | Mike Stewart (1999), Close more sales! : persuasion skills that boost your selling power | | | |
| 3 | Hingdranata Nikolay (2015), Selling Easily and Smartly, Gramedia Pustaka Utama | | |  |
| 4 | Aris Marwanto (2017), Master Sales, Quadrant | |  |  |
| 5 | Charles Futrell (2014),Fundamentals of Selling,12thEd | |  |  |
|  |  |  |  |  |

Tugas matakuliah ini terdiri dari:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Nama Tugas | Uraian dan Waktu |
| 1 | Tugas Individu | Tugas diwajibkan untuk setiap mahasiswa, dilakukan sebanyak 2 kali sebelum UTS dan 2 Kali Setelah UTS |
| 2 | Tugas Kelompok | Merupakan Tugas Besar, diberikan secara bertahap setelah setiap pertemuan, pengumpulan tugas seminggu sebelum UAS.  Jumlah Kelompok Maksimum 3 orang |
| 3 | Kuis | Merupakan evaluasi ujian yang akan dilakukan secara mendadak (tanpa diinformasikan), dilakukan sebanyak 2 kali sebelum UTS dan UAS |

1. Kriteria Penilaian

Nilai pada suatu mata kuliah dapat berupa gabungan dari komponen-komponen sebagai berikut :

1) Untuk mata kuliah teori terdiri dari ujian formatif (tes terstruktur, ujian tengah semester, dan ujian akhir semester) dan tugas-tugas lainnya ;

2) Untuk mata kuliah praktek terdiri dari tugas-tugas praktikum laboratorium/ ketrampilan praktek, laporan praktek, dan tes/ujian tertulis jika diperlukan.

3) Untuk mata kuliah yang terdiri dari teori dan praktek; tes formatif, tugas-tugas praktikum lab/bengkel, keterampilan praktek, laporan praktek, dan tes/ujian tertulis jika diperlukan.

c. Persentase penilaian untuk mata kuliah teori adalah sebagai berikut:

1) Ujian tengah semester (UTS) ≥ 25 %

2) Ujian akhir semester (UAS) ≥ 25 %

1. Tugas terstruktur dan mandiri ≤ 50 %
2. Persentase penilaian untuk mata kuliah praktek adalah sebagai berikut :

1) Ujian tengah semester (UTS) ≤ 25 %

2) Ujian akhir semester (UAS) ≤ 25 %

3) Tugas terstruktur dan mandiri ≥ 50 %

1. Bagi suatu mata kuliah yang mempunyai kandungan teori dan praktek maka bobot penilaian Praktek 60 dan Teori 40.
2. Nilai suatu mata kuliah dinyatakan dengan huruf mutu A, B, C, D dan E dengan sebutan mutu dan angka mutu sebagai berikut ;

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Huruf Mutu | Sebutan Mutu | Angka Mutu |
| A | Sangat Baik | 4 |
| B | Baik | 3 |
| C | Cukup | 2 |
| D | Kurang | 1 |
| E | Gagal (tidak lulus) | 0 |

g. Konversi nilai dari skala skor 0 – 100 ke skala huruf A, B, C, D, dan E, dilakukan dengan kriteria klasifikasi angka sbb ;

1) 85 ≤ Nilai ≤ 100 dikonversi dengan huruf mutu A

2) 71 ≤ Nilai < 84 dikonversi dengan huruf mutu B

3) 56 ≤ Nilai < 70 dikonversi dengan huruf mutu C

4) 41 ≤ Nilai < 55 dikonversi dengan huruf mutu D

5) 0 ≤ Nilai < 40 dikonversi dengan huruf mutu E

1. Jadwal perkuliahan:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pertemuan ke | Bahan Kajian/Pokok Bahasan | Bahan Kajian/Pokok Bahasan |
| 1 | PENDAHULAN TEKNIK PENJUALAN | Sean McPheat (2010), Basic Selling Skills, MTD Training |
| 2 | DASAR-DASAR PROSES PENJUALAN | Sean McPheat (2010), Basic Selling Skills, MTD Training  Mike Stewart (1999), Close more sales! : persuasion skills that boost your selling power |
| 3 | DASAR-DASAR PROSES PENJUALAN (Lanjutan) | Sean McPheat (2010), Basic Selling Skills, MTD Training  Mike Stewart (1999), Close more sales! : persuasion skills that boost your selling power |
| 4 | KEMAMPUAN UMUM PENJUAL | Sean McPheat (2010), Basic Selling Skills, MTD Training  Mike Stewart (1999), Close more sales! : persuasion skills that boost your selling power |
| 5 | KEMAMPUAN UMUM PENJUAL (Lanjutan) | Hingdranata Nikolay (2015), Selling Easily and Smartly, Gramedia Pustaka Utama |
| 6 | MODEL PENJUALAN | Hingdranata Nikolay (2015), Selling Easily and Smartly, Gramedia Pustaka Utama |
| 7 | MENJAGA RELASI PELANGGAN | Aris Marwanto (2017), Master Sales, Quadrant |
| 8 | STRATEGI PRESENTASI | Aris Marwanto (2017), Master Sales, Quadrant |
| 9 | MEMULAI PRESENTASI STRATEGIS | Charles Futrell (2014),Fundamentals of Selling,12thEd |
| 10 | ELEMEN PRESENTASI PENJUALAN YANG BAIK | Sean McPheat (2010), Basic Selling Skills, MTD Training  Mike Stewart (1999), Close more sales! : persuasion skills that boost your selling power |
| 11 | MENCARI CALON PELANGGAN | Sean McPheat (2010), Basic Selling Skills, MTD Training  Mike Stewart (1999), Close more sales! : persuasion skills that boost your selling power |
| 12 | PSIKOLOGI DALAM PENJUALAN | Aris Marwanto (2017), Master Sales, Quadrant  Charles Futrell (2014),Fundamentals of Selling,12thEd |
| 13 | MOTIVASI dan KOMPENSASI | Aris Marwanto (2017), Master Sales, Quadrant  Charles Futrell (2014),Fundamentals of Selling,12thEd |
| 14 | KEPEMIMPINAN DAN EVALUASI | Aris Marwanto (2017), Master Sales, Quadrant  Charles Futrell (2014),Fundamentals of Selling,12thEd |

Bandung, Februari 2018

Aswin Agustinus Tjutjusaputra