

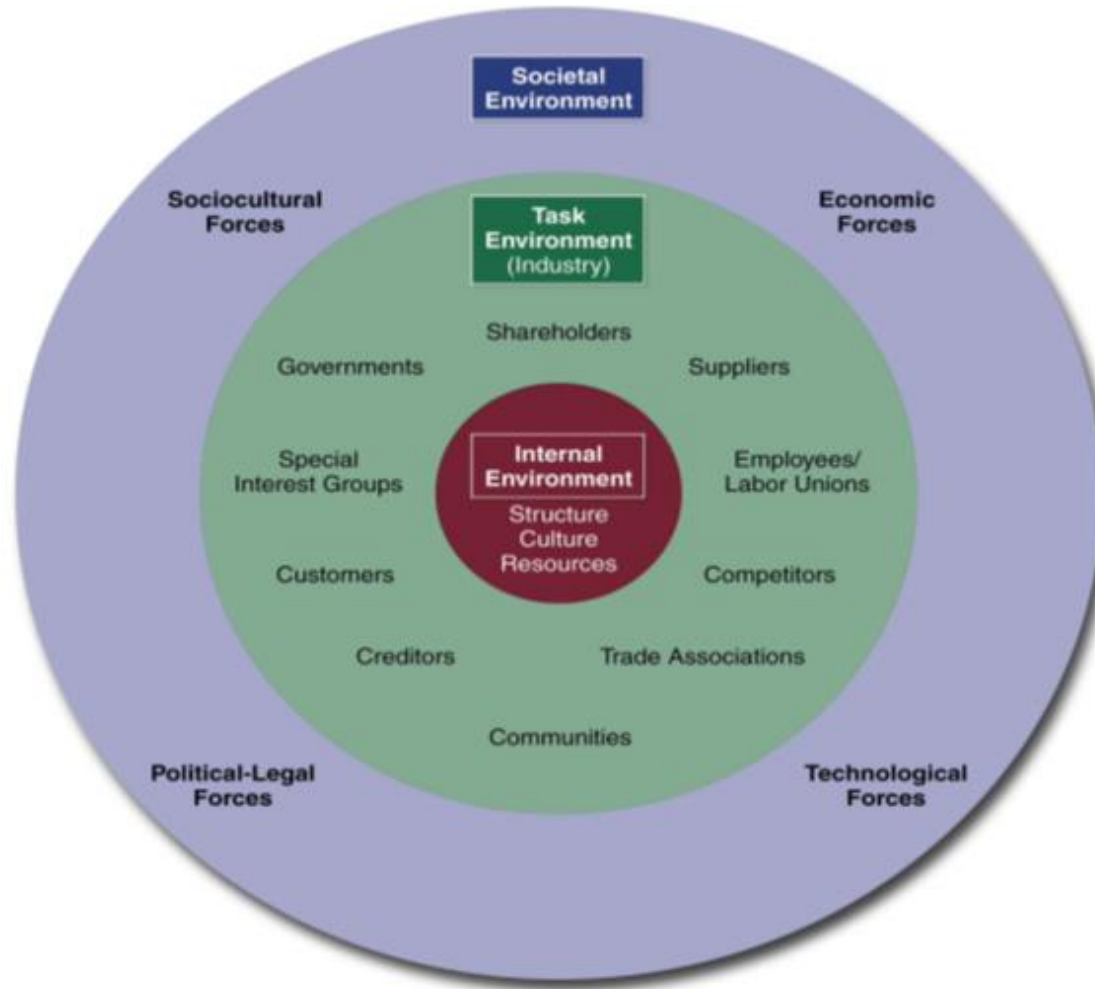
## Pertemuan 3

# Lingkungan dan Posisi Manajemen Penjualan

Disarikan dari berbagai sumber yg relevan



# Lingkungan Yang Dapat Mempengaruhi Aktivitas Manajemen Penjualan



# Outcomes from External and Internal Environmental Analyses

By studying the external environment, firms identify

- what they *might* choose to do

By studying the internal environment, firms determine

- what they *can* do

Examine **opportunities** and **threats**

Examine **Strength** and **weakness**  
→ unique resources, capabilities, and competencies  
(sustainable competitive advantage)

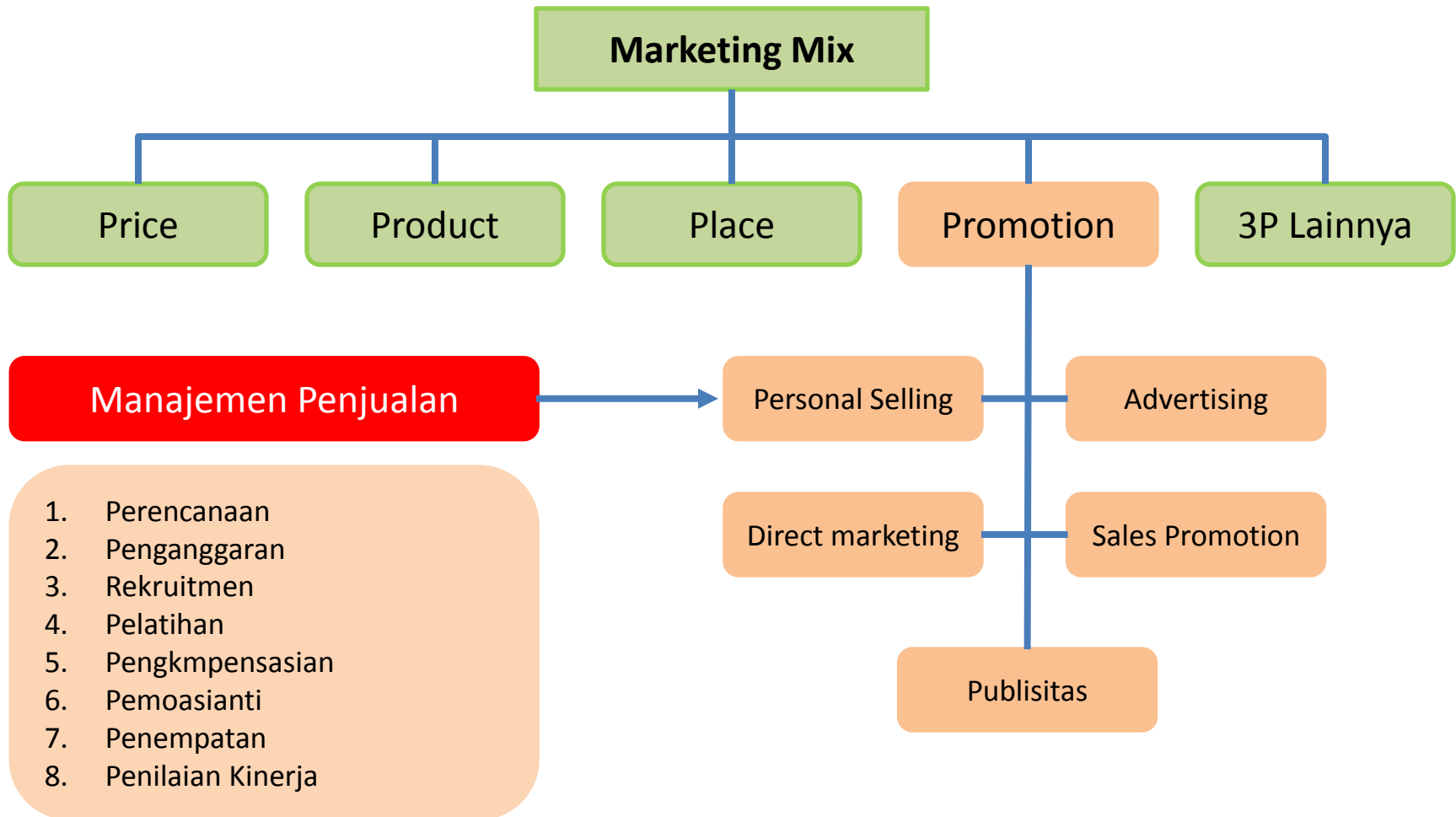


# Manajemen Penjualan

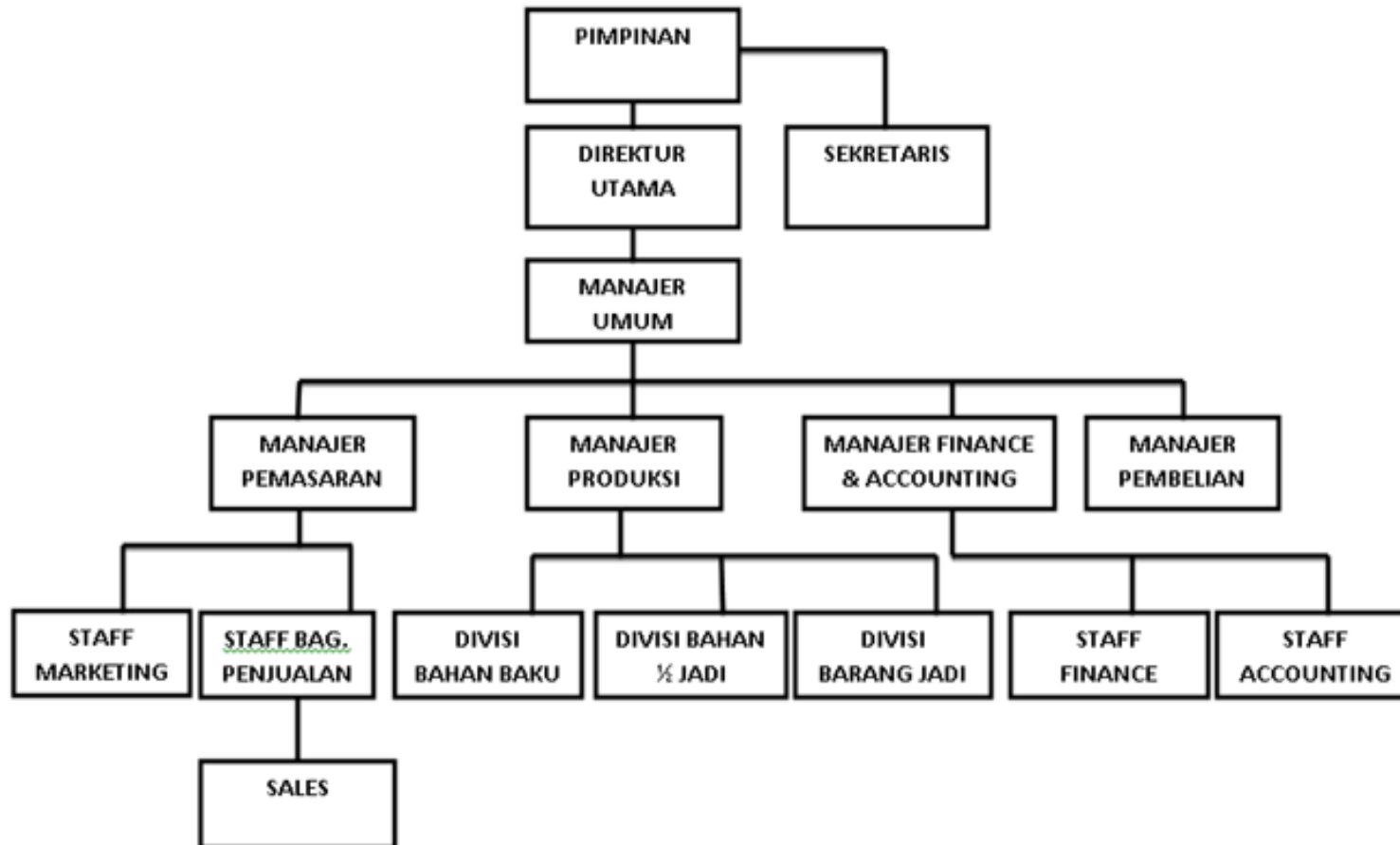
- *Aktivitas merencanakan, melaksanakan, dan mengendalikan program-program kontak tatap muka, termasuk didalamnya aktivitas pengalokasian, rekrutmen, pemilihan, pelatihan, pemotivasian, dan penilaian kinerja yang dirancang untuk mencapai tujuan penjualan perusahaan.*



# Posisi Manajemen Penjualan



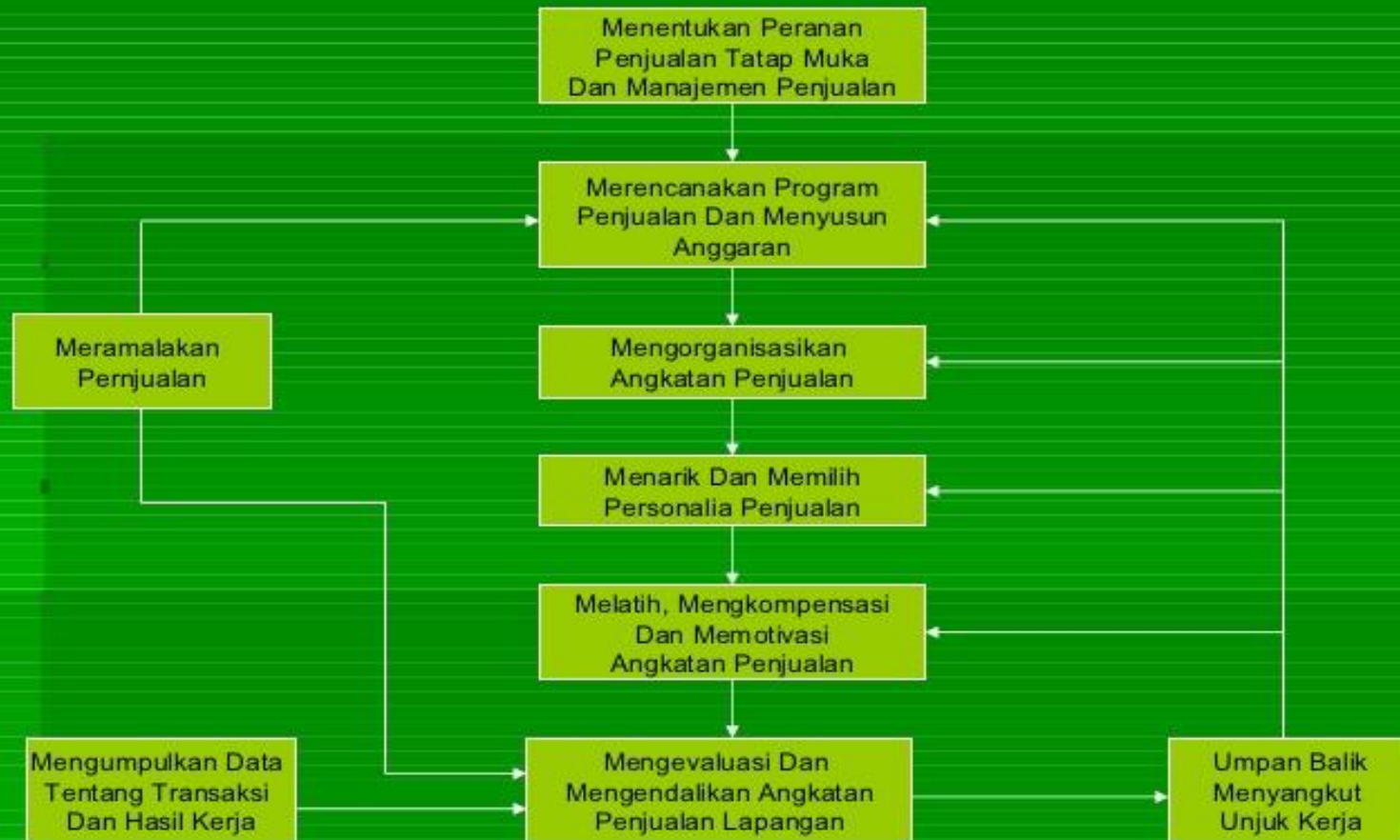
# Contoh Struktur Organisasi Penjualan



Sumber : Ardiansyah, 2015



# PROSES MANAJEMEN PENJUALAN



16

Sumber : Basu Swasta dan Aloysius Masi

