

Enhancing Sales Competencies with AI Roleplays

Leveraging AI for Effective Sales Training

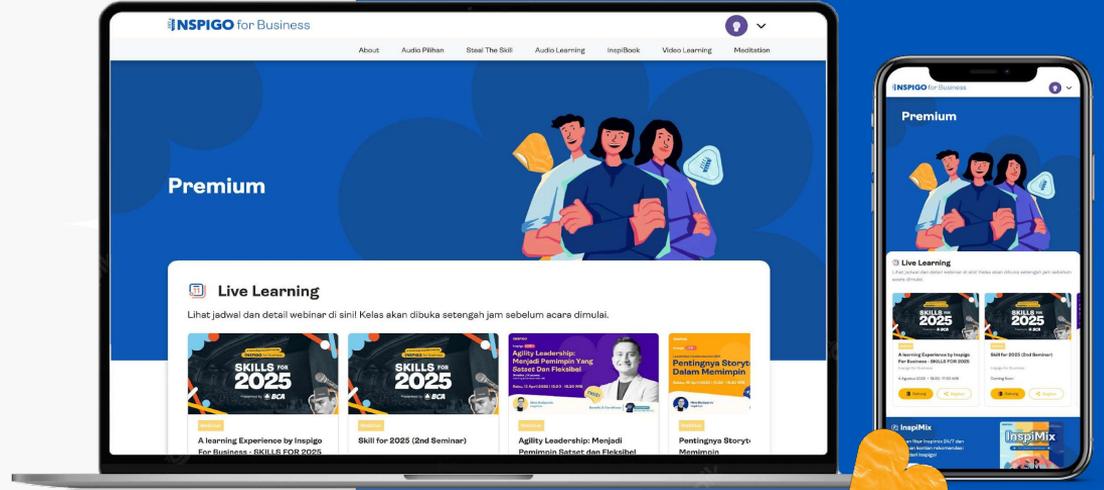
Powered by **NSPIGO** for Business



Introducing **INSPIGO**

Your cutting-edge learning platform designed for professionals

Our mission is to make learning accessible, engaging, and impactful, helping you optimize your performance at work.



Our Clients

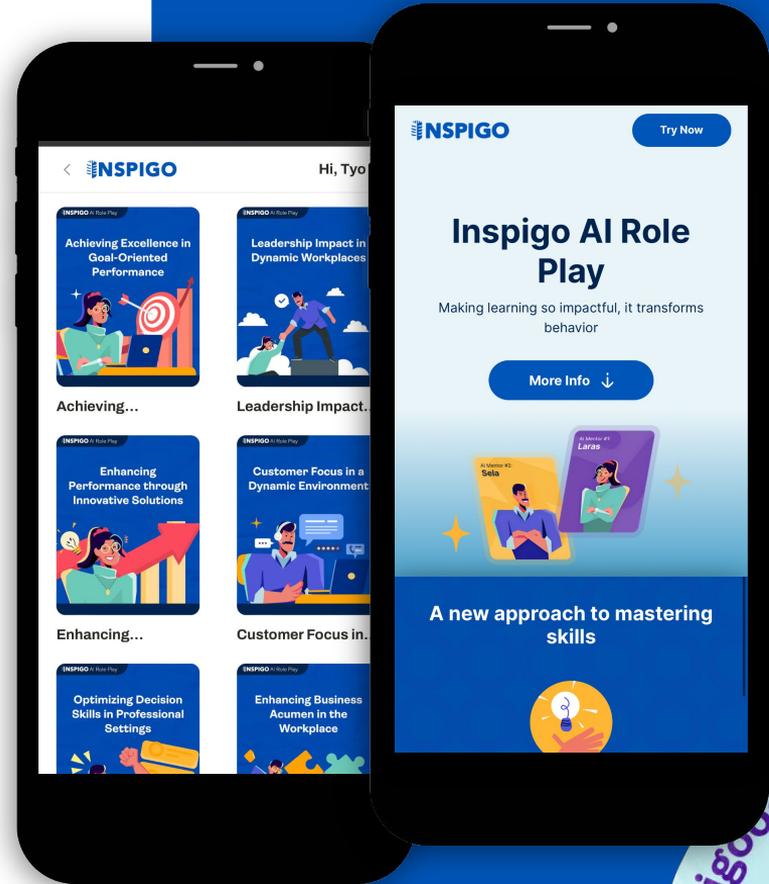
Companies using Inspigo report higher engagement, improved skills, and better performance.
Join a growing list of businesses transforming their workforce with our AI-driven solutions.



Inspigo AI Role Play:

Uniquely Powerful

Our AI Role Play feature sets us apart. No competitors offer an AI-driven solution like ours. Experience interactive learning that adapts to your needs and accelerates your growth.



Each competency has 5 scenarios

Competencies

Description

Example Scenarios

Needs Assessment

Melibatkan pelanggan potensial dengan memulai percakapan ramah, mengumpulkan informasi dasar tentang kebutuhan dan preferensi kendaraan mereka, dan menjadwalkan janji temu atau interaksi lanjutan. Langkah ini penting untuk mengidentifikasi prospek potensial dan mulai membangun hubungan dengan pelanggan.

Sam, seorang eksekutif pemasaran berusia 28 tahun yang tinggal di Jakarta, baru saja menikah dan mencari kendaraan yang dapat memenuhi kebutuhan keluarganya yang akan datang. Sebagai seseorang yang peduli pada lingkungan, Sam tertarik pada SUV kompak yang hemat bahan bakar dan dilengkapi fitur teknologi terbaru. Di pameran otomotif, Sam mendekati booth Anda untuk melihat-lihat kendaraan yang ditawarkan. Meskipun tertarik, Sam cenderung ragu-ragu untuk memberikan informasi kontak karena hanya ingin melihat-lihat terlebih dahulu.

Initial Contact and Qualification

Membangun hubungan dengan pelanggan, mengkualifikasi niat beli mereka, dan memahami anggaran serta kebutuhan spesifik mereka. Langkah ini membantu menentukan kesiapan pelanggan untuk membeli dan menyesuaikan pendekatan penjualan.

Alex, seorang manajer pemasaran berusia 35 tahun, tinggal di pinggiran kota bersama keluarganya. Dia mencari SUV yang aman dan luas untuk keluarganya yang terdiri dari empat orang. Alex sering bepergian dengan keluarganya untuk perjalanan akhir pekan dan aktivitas anak-anak. Di waktu senggang, dia suka membaca tentang teknologi otomotif terbaru dan sering berdiskusi dengan teman-temannya mengenai performa dan efisiensi kendaraan. Meski sudah memiliki anggaran sekitar \$30,000 hingga \$40,000, Alex masih ragu apakah SUV dalam kisaran harga tersebut bisa memenuhi semua kebutuhannya.

Each competency has 5 scenarios

Competencies

Prospecting and Lead Generation

Description

Memperdalam pemahaman tentang kebutuhan pelanggan dengan mengajukan pertanyaan terbuka dan melakukan penilaian menyeluruh. Langkah ini penting untuk mengidentifikasi semua kebutuhan dan memastikan pelanggan merasa didengar dan dipahami.

Example Scenarios

Chris, seorang manajer proyek yang sibuk, tinggal di kota besar dengan keluarganya yang terdiri dari pasangan dan dua anak. Dia membutuhkan SUV yang cukup besar untuk perjalanan keluarga dan aktivitas harian. Chris sangat mementingkan fitur keselamatan dan ruang kargo yang cukup luas. Dia ingin memastikan bahwa SUV yang dipilihnya bisa memberikan kenyamanan dan keamanan untuk keluarganya, serta efisiensi bahan bakar yang baik untuk penggunaan sehari-hari. Meskipun Chris sudah memutuskan untuk membeli SUV, dia masih membutuhkan informasi lebih lanjut untuk memastikan bahwa pilihan yang diambilnya benar-benar tepat.

Product Presentation and Demonstration

Menunjukkan opsi kendaraan yang memenuhi kebutuhan pelanggan, menyoroti fitur dan manfaat utama, dan mendorong test drive. Langkah ini membantu memamerkan kendaraan secara efektif dan membangkitkan minat.

Anton, seorang pengembang perangkat lunak berusia 32 tahun, sangat tertarik pada kendaraan ramah lingkungan seperti mobil hibrida. Dia tinggal di kawasan urban yang padat dan sering bepergian untuk bekerja dan aktivitas sosial. Anton ingin memastikan bahwa mobil yang dipilihnya memiliki teknologi terbaru, efisiensi bahan bakar yang baik, dan berdampak positif pada lingkungan. Di showroom, dia melihat beberapa model hibrida dan ingin tahu lebih banyak tentang performa dan fitur teknologinya sebelum memutuskan untuk melakukan test drive.

Each competency has 5 scenarios

Competencies

Description

Example Scenarios

Handling Objections and Negotiation

Mendengarkan kekhawatiran pelanggan, memberikan tanggapan yang jelas dan percaya diri, dan menegosiasikan persyaratan untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Langkah ini penting untuk mengatasi keberatan dan memastikan kepuasan pelanggan.

Soni, seorang eksekutif keuangan berusia 45 tahun, mencari kendaraan yang dapat diandalkan untuk penggunaan jangka panjang. Dia tinggal di kawasan perumahan yang nyaman dan sering menggunakan mobilnya untuk perjalanan bisnis dan pribadi. Soni menghargai efisiensi bahan bakar, biaya perawatan yang rendah, dan fitur keselamatan yang lengkap. Meskipun tertarik pada beberapa model yang ditawarkan, Soni masih ragu tentang harga dan fitur yang tersedia. Dia ingin memastikan bahwa setiap pembelian yang dilakukan adalah investasi yang bijak dan memberikan nilai jangka panjang.

Financing and Insurance

Menjelaskan opsi pembiayaan dan asuransi dengan jelas, membantu pelanggan memilih rencana terbaik, dan memastikan mereka memahami semua detailnya. Langkah ini membantu menyelesaikan aspek finansial dari pembelian.

Aria, seorang pengusaha muda berusia 28 tahun, baru saja memulai bisnis barunya di bidang teknologi. Dia mencari kendaraan yang andal dan efisien untuk mendukung mobilitasnya sehari-hari. Aria sangat memperhatikan pengeluaran dan ingin memastikan bahwa kendaraan yang dibelinya memiliki nilai investasi yang baik. Di showroom, dia tertarik pada beberapa model namun ingin tahu lebih banyak tentang opsi pembiayaan dan asuransi yang tersedia untuk membuat keputusan yang tepat.

Each competency has 5 scenarios

Competencies

Closing the Sale

Description

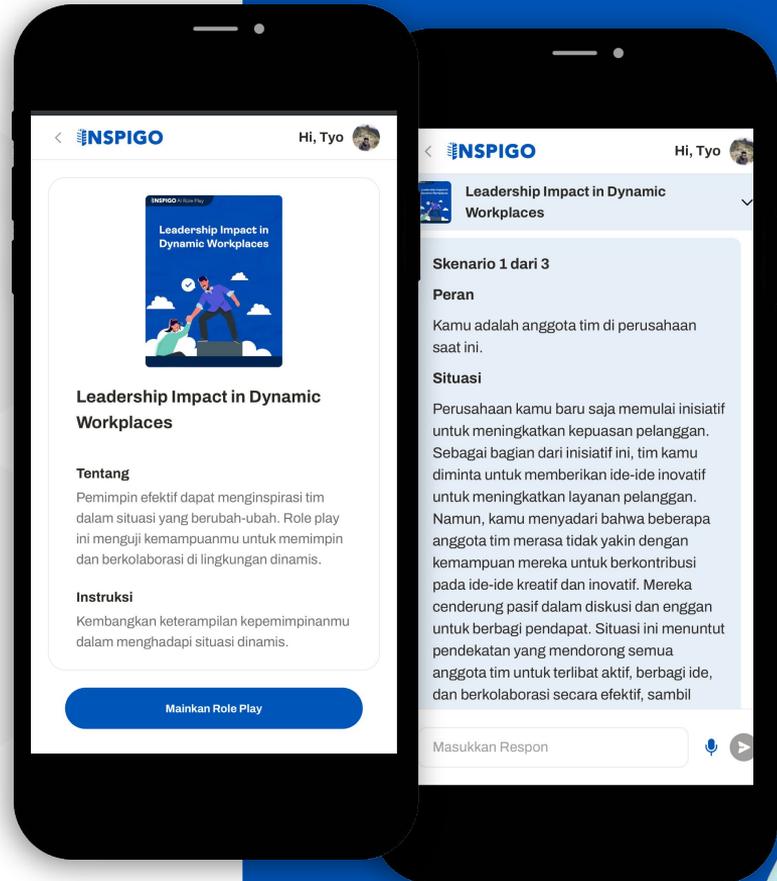
Menyelesaikan kesepakatan, memastikan semua dokumen diisi dengan benar, dan mengonfirmasi kepuasan pelanggan. Langkah ini penting untuk menyelesaikan penjualan dan memastikan pengalaman pelanggan yang positif.

Example Scenarios

Fitra, seorang eksekutif keuangan berusia 45 tahun, mencari kendaraan yang dapat diandalkan untuk penggunaan jangka panjang. Dia tinggal di kawasan perumahan yang nyaman dan sering menggunakan mobilnya untuk perjalanan bisnis dan pribadi. Fitra menghargai efisiensi bahan bakar, biaya perawatan yang rendah, dan fitur keselamatan yang lengkap. Meskipun tertarik pada beberapa model yang ditawarkan, Fitra masih ragu tentang harga dan fitur yang tersedia. Dia ingin memastikan bahwa setiap pembelian yang dilakukan adalah investasi yang bijak dan memberikan nilai jangka panjang.

Benefits of AI Roleplays

- Consistent training experiences.
- Scalable across large teams.
- Personalized feedback for continuous improvement.
- Realistic scenarios that prepare salespeople for actual customer interactions.



Inspigo's Learning Arsenal

Bite-sized Learning Content

14 Categories

3000+ Skills for Tomorrow

Audio Learning



Judgement & Decision...
Najwa Shihab



People Management
Wishnutama

InspiBook



Clockwork oleh Mike...
InspiBook



Steal the Show oleh...
InspiBook

Business Case Study



Maersk: Betting on Bl...



Nissan Motor Compa...

On-Demand Workshop



Exclusive on **INSPIGO** for Business

InspiGuide



Cara Menjual Ide



Mengontrol Emosi

Meditation



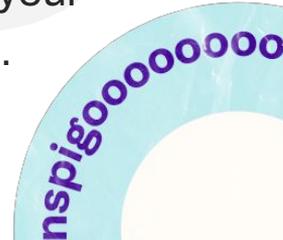
Walking Meditation - R...
Dian Sasrowardoyo



Buka Hati Nikmati Hari...
Dian Sasrowardoyo

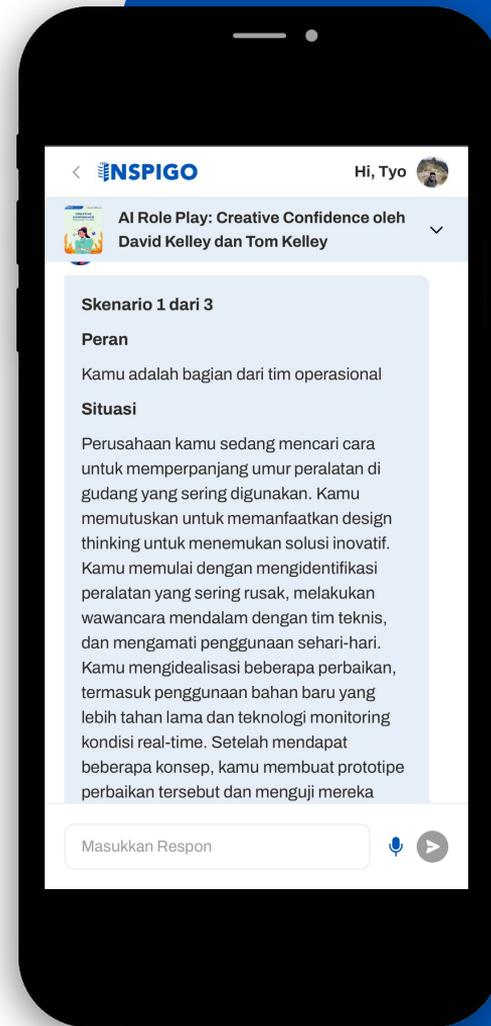
AI Roleplays + On-Demand Learning Experience

Beyond AI role Play, Inspigo offers sales book summaries, learning podcasts, and case studies. Our platform delivers diverse, premium content to meet your learning needs anytime, anywhere.



Next Steps

- How to get started with AI roleplays in your organization.
- Overview of the implementation process.
- Contact information for further inquiries and demonstrations.





THANK YOU & LET'S INNOVATE TOGETHER!



For more information,
feel free to contact:

 ria@inspigo.id [+62-813-1450-6358](tel:+62-813-1450-6358)