

ABSTRAK

Isi didalam penulisan laporan tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui proses *sales call* yang dilakukan oleh PT. Vazzasindo Arga Mulia untuk meningkatkan penjualan. Metode penulisan laporan ini yaitu metode deskriptif, yaitu dengan cara mengamati secara langsung beberapa *salesman* yang melakukan kegiatan *sales call* pada *outlet* dan melakukan *interview* pada *sales* saat di *outlet* ataupun di kantor. Hasil dari penulisan laporan tugas akhir ini yaitu menunjukkan bahwa PT. Vazzasindo Arga Mulia memiliki delapan *step of call* untuk melakukan *sales call* antara lain: persiapan, pembukaan, cek stok, pendekatan, presentasi, penutup, administrasi, dan *display*.

Kata Kunci: Proses *Sales Call*

ABSTRACT

The content in writing this final report aims to determine the sales call process carried out by PT. Vazzasindo Arga Mulia to increase sales. The method of writing this report is a descriptive method, namely by observing directly several salesmen who carry out sales call activities at outlets and conduct interviews with sales at outlets or in the office. The results of writing this final report indicate that PT. Vazzasindo Arga Mulia has eight call steps to make sales calls, including: preparation, opening, stock checking, approach, presentation, closing, administration, and display.

Keywords: Sales Call Process