



# ULTIMATE GEN Z SALES PLAYBOOK

From Hustle to  
High-Performance

IMTIYAZ  
LEARNING  
CONSULTING

EDISI 2025



 [www.imtiyazlearnings.com](http://www.imtiyazlearnings.com)

 Imtiyaz Learnings

 Imtiyaz Learnings

 Imtiyaz Learning Consulting

## “ULTIMATE GEN Z SALES PLAYBOOK: FROM HUSTLE TO HIGH-PERFORMANCE”

### EXECUTIVE SUMMARY

**"Ultimate Gen Z Sales Playbook: From Hustle to High-Performance"** adalah panduan komprehensif yang dirancang khusus untuk generasi Z yang ingin membangun karier penjualan di era digital dan VUCA. Buku ini memadukan wawasan strategi penjualan klasik dengan inovasi modern seperti AI, social commerce, dan metaverse selling, sambil menekankan pentingnya etika dan integritas.

Struktur buku terbagi menjadi lima bagian utama:

1. **Mindset & Foundations** – membentuk pola pikir pemenang dan membangun fondasi karier.
2. **Building Your Sales Arsenal** – mengenal model penjualan, proses modern, dan teknologi pendukung.
3. **Core Selling Skills** – keterampilan inti, teknik lanjutan, dan metodologi penjualan yang relevan.
4. **High-Performance Sales Team** – peran sales, karier, rekrutmen, onboarding, motivasi, dan budaya tim.
5. **Compensation & Growth** – struktur kompensasi, evaluasi diri, dan masa depan penjualan.

Buku ini menggabungkan teori, studi kasus, teknik praktis, dan panduan implementasi yang dirancang agar relevan bagi Gen Z—generasi digital native yang haus tantangan, kreatif, dan ingin sukses dengan cepat.

## DAFTAR ISI

### BAGIAN 1 – MINDSET & FOUNDATIONS

1. **Pendahuluan: Why Sales is the Gen Z Power Career**
  - Tren Pasar & Peluang Karier di Sales untuk Gen Z
  - Sales sebagai Skill “Anti-Krisis”
2. **Growth Mindset dalam Penjualan**
  - Fixed vs Growth Mindset
  - Resiliensi Menghadapi Penolakan
3. **Gen Z Advantage**
  - Kekuatan Digital Native
  - Kreativitas & Personal Branding

### BAGIAN 2 – BUILDING YOUR SALES ARSENAL

4. **Mengenal Jenis Penjualan & Model Bisnis**
  - Transaksional vs Konsultatif
  - B2B, B2C, D2C
5. **Proses Penjualan Modern**
  - Lead Generation (Offline, Online, Social Selling)
  - Qualifying & Discovery
  - Value Demonstration
  - Handling Objection
  - Closing & After-Sales
6. **Sales Tech Stack for Gen Z**
  - CRM, Sales Automation, AI Tools, Social Media Analytics

### BAGIAN 3 – CORE SELLING SKILLS

7. **Keterampilan Dasar yang Harus dikuasai**
  - Rapport Building
  - Storytelling
  - Active Listening
  - Assertiveness
  - Negotiation Basics
8. **Advanced Skills**
  - Strategic Negotiation
  - Solution & Consultative Selling
  - Key Account Management
  - Long Sales Cycle Handling
9. **Sales Methodologies Gen Z Must Know**
  - SPIN Selling
  - FABE for Product Presentation
  - ESDE for Storytelling & Experience Driven
  - Challenger Sale
  - Conceptual Selling

## BAGIAN 4 – HIGH-PERFORMANCE SALES TEAM

### 10. Sales Roles & Career Path

- BDR, Hunter, Farmer
- Newbie Sales, Experienced Sales, Potential Sales
- Manager & Leadership Track

### 11. Rekrutmen & Onboarding Gen Z Sales

- Apa yang Dicari Perusahaan
- Bangun Track Record di Masa Sekolah atau Kuliah
- Menulis CV yang Berintegritas dan Profesional
- Bagaimana Tampil Menonjol & Profesional Saat Interview
- Behavioral Event Interview & STAR Method
- Integritas Nomor Satu

### 12. Team Motivation & Culture

- Building Rapport and Trust to Team Members
- Pacing–Leading Concept in NLP
- Understanding Love Language to Know the Hot Button
- One Minute Manager: Goal, Praise, and Reprimand
- Gamification & Reward System
- Peer Learning & Reverse Mentoring
- Team Building Moment

## BAGIAN 5 – COMPENSATION & GROWTH

### 13. Struktur Kompensasi & Bonus

- Gaji, Komisi, Bonus, Insentif Non-Finansial

### 14. Evaluasi & Self-Development

- KPI, OKR, & Feedback Loops
- Personal Sales Dashboard
- GROW Coaching Method
- Matching Development Level & Leadership Style (Situational Leadership II)

### 15. Masa Depan Sales untuk Gen Z

- AI & Automation
- Social Commerce & Metaverse Selling
- Sustainability & Ethical Sales
- Integrity Based Sales ala Nabi Muhammad ﷺ dan Sahabat Pebisnis

## RINGKASAN PER BAB

### BAGIAN 1 – MINDSET & FOUNDATIONS

#### **Bab 1 – Why Sales is the Gen Z Power Career**

Menjelaskan mengapa karier sales sangat potensial untuk Gen Z: jalur cepat ke posisi tinggi, potensi penghasilan tinggi, transferable skills, dan perlindungan dari krisis. Sales di era digital menggabungkan kekuatan teknologi dan interaksi manusia.

#### **Bab 2 – Growth Mindset dalam Penjualan**

Menguraikan perbedaan fixed mindset dan growth mindset, pentingnya resiliensi menghadapi penolakan, serta strategi praktis mengintegrasikannya dalam keseharian untuk bertahan di era VUCA.

#### **Bab 3 – Gen Z Advantage**

Membahas kekuatan digital native Gen Z, kreativitas, dan personal branding sebagai keunggulan kompetitif dalam penjualan. Gen Z mampu memadukan teknologi dan kreativitas untuk membangun koneksi autentik dengan pelanggan.

### BAGIAN 2 – BUILDING YOUR SALES ARSENAL

#### **Bab 4 – Mengenal Jenis Penjualan & Model Bisnis**

Menguraikan penjualan transaksional vs konsultatif serta model B2B, B2C, dan D2C. Menekankan pentingnya fleksibilitas memilih pendekatan sesuai situasi.

#### **Bab 5 – Proses Penjualan Modern**

Menggambarkan lima fase penjualan modern: lead generation, qualifying & discovery, value demonstration, handling objection, dan closing & after-sales, dengan strategi online-offline terintegrasi.

#### **Bab 6 – Sales Tech Stack for Gen Z**

Menjelaskan teknologi kunci: CRM, sales automation, AI tools, dan social media analytics. Fokus pada integrasi semua tool untuk menciptakan ekosistem penjualan digital yang efektif.

### BAGIAN 3 – CORE SELLING SKILLS

#### **Bab 7 – Keterampilan Dasar yang Harus dikuasai**

Lima skill inti: rapport building, storytelling, active listening, assertiveness, dan negotiation basics. Menekankan human touch yang tidak tergantikan teknologi.

#### **Bab 8 – Advanced Skills**

Skill lanjutan seperti strategic negotiation, solution & consultative selling, key account management, dan long sales cycle handling untuk memenangkan penjualan kompleks.

#### **Bab 9 – Sales Methodologies Gen Z Must Know**

Framework penting: SPIN Selling, FABE, ESDE, Challenger Sale, dan Conceptual Selling. Disarankan mengombinasikan metode sesuai konteks prospek.

#### BAGIAN 4 – HIGH-PERFORMANCE SALES TEAM

##### **Bab 10 – Sales Roles & Career Path**

Menjelaskan peran BDR, Hunter, Farmer, serta tahapan perkembangan individu sales: Newbie, Experienced, Potential. Disertai jalur kepemimpinan dan spesialisasi.

##### **Bab 11 – Rekrutmen & Onboarding Gen Z Sales**

Tips agar menonjol di proses rekrutmen: membangun track record, menulis CV berintegritas, teknik interview (STAR Method), dan pentingnya integritas.

##### **Bab 12 – Team Motivation & Culture**

Strategi membangun motivasi dan budaya tim: rapport, NLP pacing-leading, love language, gamifikasi, peer learning, dan team building.

#### BAGIAN 5 – COMPENSATION & GROWTH

##### **Bab 13 – Struktur Kompensasi & Bonus**

Jenis kompensasi: gaji, komisi, bonus, dan insentif non-finansial. Penekanan pada sistem yang adil dan memotivasi.

##### **Bab 14 – Evaluasi & Self-Development**

Menguraikan KPI, OKR, feedback loops, personal dashboard, GROW coaching, dan situational leadership untuk pengembangan berkelanjutan.

##### **Bab 15 – Masa Depan Sales untuk Gen Z**

Tren masa depan: AI, social commerce, metaverse selling, keberlanjutan, dan integritas berbasis teladan Nabi Muhammad ﷺ dan sahabatnya.

## BAB 1 – WHY SALES IS THE GEN Z POWER CAREER

*(Kenapa Sales Adalah Karier Power untuk Gen Z)*

### 1.1 TREN PASAR & PELUANG KARIER DI SALES UNTUK GEN Z

Di tengah arus besar perubahan teknologi, disrupsi digital, dan percepatan pasar global, karier di bidang **sales** bukan hanya bertahan—tapi justru tumbuh menjadi salah satu jalur karier paling strategis.

Data dari berbagai riset global menunjukkan bahwa kebutuhan tenaga penjualan terus meningkat, bahkan di industri yang mengalami disrupsi paling keras. Mengapa? Karena **tidak ada teknologi, AI, atau algoritma yang bisa sepenuhnya menggantikan kemampuan manusia untuk membangun hubungan, memahami emosi, dan menciptakan kepercayaan.**

Bagi Gen Z—generasi yang lahir di tengah ledakan internet, media sosial, dan budaya *instant gratification*—sales membuka pintu ke berbagai peluang unik:

- 1. Karier dengan Jalur Cepat ke Level Tinggi**  
Sales memiliki metrik yang jelas: target, pencapaian, hasil. Gen Z yang ambisius bisa membuktikan kemampuan dengan performa, bukan sekadar senioritas. Dalam waktu singkat, performa yang konsisten bisa membawa seseorang dari *entry-level* menjadi *sales leader*, *key account manager*, bahkan *business development director*.
- 2. Penghasilan yang Bisa Melejit**  
Tidak seperti banyak profesi lain yang gajinya stagnan, sales menawarkan skema **base salary + commission + bonus**. Dengan performa tinggi, potensi penghasilan bisa melampaui profesi lain di usia yang sama.
- 3. Transferable Skills yang Bernilai Sepanjang Karier**  
Kemampuan negosiasi, membangun relasi, memahami perilaku pelanggan, dan menutup kesepakatan adalah skill yang bisa dibawa ke bidang manapun—termasuk entrepreneurship, marketing, atau manajemen.
- 4. Akses ke Industri Berbeda**  
Skill sales tidak terbatas pada satu sektor. Gen Z bisa masuk ke **FMCG, teknologi, otomotif, e-commerce, SaaS, hingga industri kreatif**—semua membutuhkan penjualan.

#### **Insight untuk Gen Z:**

Di era digital, *sales tech stack* seperti CRM berbasis AI, *sales enablement tools*, dan *social selling platforms* membuka peluang bagi Gen Z untuk bermain di arena yang sesuai gaya kerja mereka: cepat, visual, dan terkoneksi global.

## 1.2 SALES SEBAGAI SKILL “ANTI-KRISIS”

Dunia kerja saat ini berada di bawah bayang-bayang **VUCA**:

- **Volatility** – Perubahan cepat yang sulit diprediksi.
- **Uncertainty** – Ketidakpastian akibat disrupsi pasar & teknologi.
- **Complexity** – Banyak faktor saling terkait yang mempengaruhi bisnis.
- **Ambiguity** – Tidak ada jawaban tunggal untuk tantangan bisnis.

Dalam kondisi seperti ini, banyak profesi terancam oleh **otomatisasi, AI, dan efisiensi biaya**. Namun, **sales tetap menjadi salah satu skill yang paling tahan banting**—bahkan menjadi penentu hidup-mati sebuah bisnis.

Kenapa disebut “anti-krisis”?

1. **Selalu Dibutuhkan dalam Setiap Industri**  
Saat ekonomi lesu, perusahaan justru memperkuat tim sales untuk menggenjot pemasukan. Tidak ada perusahaan yang bisa bertahan tanpa pendapatan.
2. **Fleksibilitas Tinggi**  
Skill sales bisa diaplikasikan lintas industri. Jika satu sektor terdampak krisis, sales profesional bisa berpindah ke sektor lain tanpa kehilangan relevansi.
3. **Adaptif Terhadap Teknologi**  
Sales yang sukses memanfaatkan digital tools: dari *lead generation automation*, *sales forecasting AI*, hingga *data-driven negotiation*. Skill ini membuat peran sales semakin strategis, bukan tergantikan.
4. **Kemampuan Menggerakkan Ekonomi Mikro dan Makro**  
Dari UMKM hingga korporasi multinasional, tenaga penjualan adalah penggerak arus pendapatan. Di saat sektor lain melakukan *cost cutting*, tim sales yang solid bisa menjadi “mesin” penyelamat perusahaan.

### 💡 Reality Check untuk Gen Z:

Memiliki skill sales berarti Anda punya **kendali langsung atas penghasilan dan masa depan karier**. Anda tidak hanya menunggu kenaikan gaji tahunan—Anda menciptakan sendiri peluang finansial Anda.

## 1.3 SALES DI ERA DIGITAL: HYBRID HUMAN & TECH POWER

Dulu, penjualan banyak bergantung pada *cold calling*, pertemuan tatap muka, dan pitch panjang. Kini, Gen Z punya keunggulan alami: **digital fluency**. Platform seperti LinkedIn, Instagram, TikTok, bahkan Discord menjadi arena baru untuk *social selling*.

Tren terkini yang memperkuat posisi sales di era digital:

- **Social Selling** – Menggunakan media sosial untuk membangun personal branding, membangun hubungan, dan memicu percakapan bisnis.
- **Data-Driven Sales** – Mengambil keputusan berdasarkan data pelanggan yang dianalisis secara real-time.
- **AI-Powered Prospecting** – Menggunakan AI untuk menemukan, memfilter, dan memprioritaskan prospek yang paling potensial.
- **Omnichannel Engagement** – Menggabungkan tatap muka, telepon, email, chat, dan video call untuk menciptakan pengalaman pelanggan yang konsisten.

### 💡 Mindset Gen Z yang Menang:

Gunakan kekuatan teknologi **bukan untuk menggantikan interaksi manusia, tetapi untuk memperkuat koneksi**. AI bisa memberi data, tapi hanya manusia yang bisa memberi *trust* dan *empathy*.

## 1.4 PESAN PENUTUP: SALES ADALAH KARIER MASA DEPAN GEN Z

Jika Anda adalah Gen Z yang mencari karier dengan:

- Potensi penghasilan tinggi
- Jalan cepat ke level kepemimpinan
- Skill yang relevan lintas industri
- Perlindungan dari krisis ekonomi
- Koneksi langsung dengan teknologi mutakhir

...maka **sales adalah “power career” yang tepat**.

Sales bukan sekadar “menjual produk”. Sales adalah **profesi strategis yang menggabungkan seni komunikasi, sains perilaku, dan kekuatan teknologi**.

Di dunia VUCA, sales bukan hanya pekerjaan—ini adalah **senjata survival**. Dan bagi Gen Z yang berani memegangnya, masa depan ada di tangan Anda.



## BAB 2 – GROWTH MINDSET DALAM PENJUALAN

*(Mentalitas Tumbuh yang Mengubah Cara Anda Menjual)*

### 2.1 FIXED VS GROWTH MINDSET

Banyak orang mengira bahwa kemampuan menjual adalah “bakat alami” — anugerah yang hanya dimiliki sebagian orang. Mereka percaya ada yang “terlahir” sebagai penjual ulung, dan ada yang tidak.

Pandangan ini adalah contoh klasik dari **fixed mindset**: keyakinan bahwa kemampuan dan potensi seseorang bersifat statis, tak banyak berubah sepanjang hidup.

Sebaliknya, **growth mindset** meyakini bahwa keterampilan, kecerdasan, dan performa bisa dikembangkan melalui latihan, pembelajaran, dan pengalaman. Konsep ini dipopulerkan oleh Dr. Carol Dweck, dan menjadi salah satu pondasi penting bagi para profesional yang ingin terus berkembang di tengah dunia kerja yang cepat berubah.

Dalam konteks **penjualan modern**, perbedaan antara keduanya bisa dilihat jelas:

Fixed Mindset	Growth Mindset
“Saya memang tidak pandai menutup penjualan.”	“Saya belum menguasai teknik closing, tapi saya bisa belajar dan berlatih.”
Menghindari tantangan baru karena takut gagal.	Mencari tantangan untuk menguji dan mengasah kemampuan.
Fokus pada kelemahan dan membandingkan diri dengan orang lain.	Fokus pada kemajuan diri dan belajar dari orang lain.
Melihat penolakan sebagai bukti ketidakmampuan.	Melihat penolakan sebagai umpan balik untuk perbaikan strategi.

#### 💡 Insight untuk Gen Z Sales Professional:

Gen Z adalah generasi yang tumbuh dengan teknologi, akses informasi instan, dan budaya kolaborasi. Ini memberi modal besar untuk growth mindset—tetapi hanya jika mau meninggalkan mentalitas “instant result” dan menggantinya dengan mentalitas “continuous improvement”.

Di era digital dan **VUCA** (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity), growth mindset bukan sekadar keunggulan—ini adalah **syarat untuk bertahan**. Pasar berubah cepat, pelanggan punya ekspektasi tinggi, dan teknologi terus berkembang. Hanya mereka yang mau belajar ulang (*relearn*), melepas cara lama (*unlearn*), dan mencoba hal baru yang bisa tetap relevan.

### Prinsip Growth Mindset untuk Sales di Era Digital:

1. **Belajar Sepanjang Hayat** – Ikuti perkembangan tools seperti CRM berbasis AI, automation, dan social selling platform.
2. **Lihat Data sebagai Guru** – Gunakan analytics untuk memahami perilaku prospek, lalu perbaiki pendekatan berdasarkan insight, bukan asumsi.
3. **Kuasai Keterampilan Lintas Kanal** – Dari tatap muka, video call, email, hingga TikTok atau LinkedIn Live, semua kanal adalah peluang.

## 2.2 RESILIENSI MENGHADAPI PENOLAKAN

Jika ada satu hal yang pasti dalam dunia sales, itu adalah **penolakan**.

Tidak peduli seberapa bagus presentasi Anda, seberapa solid produk Anda, atau seberapa kuat personal branding Anda—Anda akan menghadapi “tidak” berkali-kali.

Perbedaannya terletak pada **bagaimana Anda merespons**.

RESILIENSI = KEMAMPUAN BANGKIT LEBIH CEPAT

Resiliensi bukan berarti Anda kebal terhadap rasa kecewa. Resiliensi adalah kemampuan untuk **bangkit kembali** setelah kegagalan, belajar dari pengalaman tersebut, dan mencoba lagi dengan strategi yang lebih baik.

Bagi Gen Z, yang terbiasa dengan respons cepat di media sosial dan budaya serba instan, penolakan bisa terasa seperti pukulan besar. Namun, di dunia penjualan, **penolakan adalah bagian dari proses, bukan akhir dari cerita**.

Contoh mindset:

- **Fixed Mindset:** “Mereka menolak, berarti saya tidak cocok di sales.”
- **Growth Mindset:** “Mereka menolak karena saya belum menemukan cara atau value yang relevan bagi mereka. Saya akan mencoba pendekatan baru.”

## STRATEGI RESILIENSI DI ERA VUCA

1. **Normalisasi Penolakan** – Jadikan “no” sebagai data, bukan drama. Catat alasan penolakan dan kategorikan (harga, timing, fit produk, dll.).
2. **Reframe Kegagalan** – Ganti kata “gagal” dengan “belum berhasil”. Ini menggeser fokus dari perasaan personal ke proses pembelajaran.
3. **Gunakan Feedback Loop Cepat** – Setelah meeting atau call, evaluasi dalam waktu 10 menit apa yang bisa diperbaiki untuk interaksi berikutnya.
4. **Bangun Support System** – Gabung dengan komunitas sales, peer learning group, atau mentoring circle. Dukungan kolega membantu menjaga motivasi.
5. **Gunakan Teknologi untuk Mempercepat Recovery** – Automation tools bisa membantu mengisi pipeline baru dengan prospek yang lebih potensial setelah kehilangan deal.

### Catatan untuk Gen Z:

Resiliensi bukan berarti “kerja keras membabi buta” setelah ditolak. Resiliensi berarti *kerja cerdas*— menganalisis, menyesuaikan strategi, dan memanfaatkan teknologi untuk meminimalkan kesalahan yang sama.

## 2.3 MENINGTEGRASIKAN GROWTH MINDSET DAN RESILIENSI DALAM PRAKTIK SEHARI-HARI

Menjadi sales profesional Gen Z yang sukses di era digital bukan hanya soal menguasai teknik closing atau memiliki database besar. Itu tentang **bagaimana Anda mengelola pikiran dan respons Anda setiap hari**.

Tips praktis:

- **Mulai Hari dengan Intensi Belajar** – Sebelum memulai prospekting, baca 1 artikel industri atau tonton 1 video skill sales.
- **Tutup Hari dengan Refleksi Singkat** – Catat 3 hal yang Anda pelajari dari interaksi hari ini, termasuk kegagalan.
- **Rayakan Progres, Bukan Hanya Hasil** – Apresiasi usaha harian seperti jumlah meeting terjadwal atau jumlah prospek baru, bukan hanya revenue.
- **Berkolaborasi dengan AI, Bukan Menggantinya** – Gunakan AI untuk riset prospek, membuat skrip awal, atau menganalisis tren, tetapi tetap gunakan intuisi manusia untuk membangun hubungan.

## 2.4 PESAN PENUTUP: GROWTH MINDSET ADALAH MESIN PENGGERAK KARIER SALES GEN Z

Dunia penjualan adalah medan yang dinamis. Hari ini Anda bisa menutup deal besar, besok bisa kehilangan klien strategis. Di tengah naik-turun ini, **growth mindset dan resiliensi adalah dua pilar utama.**

Bagi Gen Z, kabar baiknya adalah:

- Anda lahir di era teknologi yang memberi akses belajar tanpa batas.
- Anda punya keunggulan adaptasi cepat terhadap tren baru.
- Anda bisa menggabungkan kekuatan data dan empati untuk menciptakan penjualan yang autentik.

Tantangannya? Membuang mentalitas instan dan membangun **daya tahan jangka panjang.**

Ingat:

**Sales bukan tentang seberapa jarang Anda jatuh, tapi seberapa cepat dan cerdas Anda bangkit.** Dengan growth mindset dan resiliensi, setiap “no” hanyalah batu loncatan menuju “yes” berikutnya.



## BAB 3 – GEN Z ADVANTAGE

*(Keunggulan Kompetitif Generasi Digital dalam Dunia Penjualan)*

### 3.1 KEKUATAN DIGITAL NATIVE

Generasi Z — mereka yang lahir antara pertengahan 1990-an hingga awal 2010-an — adalah **generasi digital native pertama yang benar-benar utuh**. Bagi Gen Z, teknologi bukan sekadar alat; ia adalah bahasa ibu. Anda tidak perlu “belajar” internet, Anda tumbuh bersama internet. Anda tidak sekadar “menggunakan” media sosial, Anda membentuk identitas di dalamnya.

#### 1. MELEK TEKNOLOGI SEJAK AWAL

Gen Z tidak melihat teknologi sebagai hal asing. Anda sudah terbiasa berpindah dari WhatsApp ke TikTok, dari Google Docs ke Zoom, tanpa perlu membaca manual.

Di dunia penjualan, kemampuan ini memberi keunggulan signifikan:

- Menguasai **CRM berbasis cloud** dan integrasi otomatis tanpa perlu pelatihan panjang.
- Memanfaatkan **sales automation tools** untuk menghemat waktu prospekting.
- Mengoptimalkan **analitik data pelanggan** untuk membuat pendekatan yang lebih personal.

#### 💡 **Contoh nyata:**

Seorang sales Gen Z di industri SaaS dapat menggunakan LinkedIn Sales Navigator untuk menemukan prospek, lalu menghubungkannya dengan kampanye email otomatis melalui HubSpot, sambil memonitor engagement di real-time dashboard. Semua dilakukan secara intuitif.

#### 2. ADAPTASI CEPAT DI ERA VUCA

Di tengah **Volatility, Uncertainty, Complexity, dan Ambiguity**, teknologi terus berubah. Bagi generasi yang sudah terbiasa melihat aplikasi naik daun dan hilang dalam semalam, **kemampuan adaptasi ini adalah modal besar**.

- **Volatility:** Saat tren pemasaran berubah, Gen Z cepat beralih dari Instagram ke TikTok untuk mencari prospek.
- **Uncertainty:** Di tengah krisis, Gen Z mampu memanfaatkan digital channel baru untuk tetap menjangkau pelanggan.
- **Complexity:** Gen Z tahu cara menggabungkan berbagai tool menjadi satu workflow efektif.
- **Ambiguity:** Gen Z berani bereksperimen dan mencoba platform baru sebelum pesaing menyadarinya.

#### 3. MULTITASKING DIGITAL

Bagi banyak generasi sebelumnya, multitasking digital bisa menguras energi. Bagi Gen Z, ini adalah **zona nyaman**. Menghadiri video call sambil memantau chat prospek dan mengupdate pipeline CRM

bukan hal luar biasa, melainkan rutinitas.  
Dalam dunia sales, kemampuan ini berarti:

- **Respons cepat** ke prospek yang menghubungi di berbagai kanal.
- **Sinkronisasi data real-time** untuk koordinasi tim penjualan.
- **Mengelola banyak deal sekaligus** tanpa kehilangan detail penting.

## 3.2 KREATIVITAS & PERSONAL BRANDING

Teknologi memberi akses, tetapi kreativitaslah yang memberi **pembedaan**. Dan di sinilah Gen Z memiliki senjata pamungkas: **kemampuan untuk membangun personal branding yang autentik dan menarik**.

### 1. KREATIVITAS SEBAGAI NILAI JUAL

Di era di mana pelanggan dibombardir ribuan iklan setiap hari, pendekatan standar sudah tidak cukup. Gen Z memahami bahwa penjualan hari ini bukan sekadar menjual produk, tetapi **menghadirkan pengalaman**.

- Menggunakan **konten video pendek** di TikTok untuk memperkenalkan solusi dengan storytelling.
- Mengubah presentasi sales menjadi **interactive demo** yang melibatkan audiens.
- Memanfaatkan **meme marketing** yang relevan dan lucu untuk membangun kedekatan.

#### **Insight untuk Gen Z Sales:**

Kreativitas bukan soal membuat sesuatu yang viral sekali lalu hilang, tetapi membangun rangkaian pengalaman yang membuat prospek merasa *terhubung* dengan Anda.

### 2. PERSONAL BRANDING: DARI PENJUAL JADI THOUGHT LEADER

Personal branding adalah **mata uang kepercayaan** di era digital. Gen Z memiliki keunggulan dalam membangun citra online yang konsisten dan engaging:

- **Konsistensi Konten:** Mengunggah tips, insight, dan cerita pengalaman secara teratur di LinkedIn atau Instagram.
- **Otentisitas:** Berbicara dengan gaya yang jujur, tidak kaku, dan mudah didekati.
- **Keterlibatan (Engagement):** Menanggapi komentar, mengirim pesan personal, dan membangun percakapan, bukan hanya promosi.

Ketika prospek merasa mengenal Anda secara pribadi — bahkan sebelum bertemu — proses closing menjadi lebih cepat dan alami.

Inilah alasan mengapa **sales modern lebih mirip public figure industri** daripada sekadar tenaga penjualan.

Untuk mendapatkan versi lengkap dari **Free E-Book "Ultimate Gen Z Sales Playbook: From Hustle to High-Performance"**, Silahkan **ajukan permintaan Complete Free e-Book** dengan email **korporat/kantor** (bukan dengan gmail/yahoomail/hotmail/sejenisnya) ke [office@imtiyazlearnings.com](mailto:office@imtiyazlearnings.com).

Judul email : **Request Free E-Book "Ultimate Gen Z Sales Playbook: From Hustle to High-Performance" by Imtiyaz Learning Consulting**

Lengkapi data diri anda dalam email tersebut, sebagai berikut

1. Nama
2. Jabatan
3. Akun LinkedIn
4. Perusahaan
5. Industri
6. Nama Produk/Brand
7. Departemen/Divisi

## IMTIYAZ LEARNING CONSULTING

PT Imtiyaz Learning Consulting (juga dikenal sebagai Imtiyaz Learnings) adalah penyedia solusi pembelajaran dan konsultasi yang didirikan pada tahun 2021. Nama "Imtiyaz" sendiri bermakna "tanda keunggulan dan keistimewaan," menegaskan nilai yang ingin dihadirkan perusahaan

## PENDIRI & TIM AHLI

- **Doddy Ariesta** adalah pendiri sekaligus Master Trainer utama. Ia memiliki lebih dari 22 tahun pengalaman di berbagai bidang: marketing, software development, FMCG, otomotif, direct selling, startup, serta pernah menjabat sebagai General Manager Learning & Development di Renault Indonesia. Ia membawa enam sertifikasi nasional dan internasional dalam bidang sales, soft skills, leadership, pelatihan, personality profiling, dan human resources.
- Tim ahli lainnya berpengalaman lebih dari 20 tahun yang berasal dari berbagai industri seperti otomotif, fast moving consumer goods, pertambangan, farmasi, oil and gas, direct selling, insurance, information technology, hospitality, research, halal based industry, micro finance, dan sebagainya, seperti **Putu Edi Sugiharta, Kasman Ukkas, Davy Tuilan, Asep Susilo, Willi Aulia, Yuriski Nasution, Ryan Maharyadi, Landewang Wahab, Nurhasan, Ivan Zuadkia, Andriyani, dan Dini Mufidah.**