DAFTAR GAMBAR

1. Elemen Proses Komunikasi.....16
2. Hubungan antara Komunikasi dan Pemasaran.....28
3. Hirarki Penjualan Personal.....31
4. Efektivitas dan aspek-aspek Personal Selling.....35
5. Lima Tahap Proses Keputusan Pembelian.....44
6. Model Kerangka Pemikiran.....44
7. Frekuensi Usia Responden.....62
8. Frekuensi Jenis Kelamin.....63
9. Frekuensi Tingkat Pendidikan.....64
10. Frekuensi Pekerjaan.....65
11. Frekuensi Kemampuan Menjelaskan Produk.....69
12. Frekuensi Pengetahuan Produk.....70
13. Frekuensi Keahlian Memecahkan Masalah.....71
14. Frekuensi Informasi Dapat di Percaya.....72
15. Frekuensi Memberikan Solusi.....72
16. Frekuensi Penjelasan Harga.....73
17. Frekuensi Pengecekan Produk.....74
18. Frekuensi Pengepakan Produk.....75
19. Frekuensi Info Service Center Terdekat.....76
20. Frekuensi Mengerti Produk yang di Tawarkan.....77
21. Frekuensi Mengerti Manfaat dan Kelebihan Produk.....78
22. Frekuensi Kesesuaian Produk yang di Tawarkan.....79
23. Frekuensi Keputusan Pembelian.....80
24. Frekuensi Keyakinan Pada Produk yang di Tawarkan.....81
25. Frekuensi Keputusan Pembelian di karenakan Sales Person.....82

UNIVERSITAS MERCU BUANA

https://lib.mercubuana.ac.id/