

**ABSTRAK**

**PENJUALAN MEETING ROOM STUDI TENTANG PRESENTASI  
PENAWARAN YANG DILAKUKAN LA LISA HOTEL SURABAYA**

**Rahmania Zalaza Wardhani**

**151610813079**

Dalam menilai penjualan meeting room terhadap calon konsumen untuk hotel memerlukan metode sebagai berikut, dalam bidang ini adalah penjualan dalam *personal selling* mendasari terkait presentasi, *public speaking* melalui teknik AIDA (perhatian, ketertarikan, keinginan, aksi) dari teknik AIDA penjuala untuk meeting room dilakukan sesuai teknik yang baik bagaimana memberikan perhatian untuk calon konsumen mnejelaskan produk agar konsumen mulai tertarik pada produk, meyakinkan konsumen pada produk hingga konsumen sepakat untuk mengambil produk dan mempercayainya bahkan agar selalu menggunakan kembali. Hasil menunjukan penjualan meeting room pada La Lisa Hotel melalui teknik yang sudah dijelaskan sudah dilakukan dengan baik untuk menjual pada calon-calon konsumen terbukti beberapa perusahaan telah mempercayai dan memakai meeting room pada La Lisa Hotel.

**Kata kunci:** personal selling, teknik AIDA