









- e. Mengkoordinasi pelaksanaan pendidikan dan pelatihan perdagangan berjangka, publikasi dan informasi, serta hubungan dan kerjasama baik di dalam negeri maupun di luar negeri.
  - f. Mengkoordinasi pelaksanaan ujian calon wakil pialang berjangka, wakil penasihat berjangka dan wakil pengelola sentra dana berjangka.
3. Executive Secretary.
- a. Penyusunan jadwal perjalanan, making appointment, pengaturan keuangan, persiapan dan penyelenggaraan rapat, arrange schedule.
  - b. Pelaksanaan urusan dokumentasi dan perpustakaan.
  - c. Mempersiapkan rapat, mempersiapkan pidato, presentasi, dan mempersiapkan perjalanan dinas pimpinan.
  - d. Mediator pimpinan dengan bawahan.
4. Legal and Compliance.
- a. Melaksanakan koordinasi perumusan dan penyusunan peraturan perundang-undangan, pemberian pelayanan hukum.
  - b. Melakukan pemeriksaan, penyidikan dan penetapan sanksi terhadap pelanggaran administratif di bidang perdagangan berjangka serta pasar fisik dan jasa.
  - c. Mencetak account millenium number.
  - d. Membuat laporan nasabah baru.
5. Dealing.
- a. Pelaksanaan pembinaan pelaku usaha di bidang perdagangan berjangka.









Jawaban yang membuat calon nasabah semakin penasaran dan membuat calon nasabah seakan ingin bertanya lebih lanjut, ketika calon nasabah mulai penasaran maka *business consultant* akan lebih mudah untuk membuat calon nasabahnya untuk bersedia bertemu. Selanjutnya mulai menuju ke tahap berikutnya pada saat sudah bertemu dengan calon nasabah.

Komunikasi verbal juga terjadi saat *business consultant* melakukan presentasi produk kepada calon nasabahnya. Disitu terjadi komunikasi interpersonal baik verbal maupun non verbal, komunikasi verbal saat presentasi adalah percakapan antara keduanya.

Saat calon nasabah bersedia untuk ditemui maka disinilah proses komunikasi interpersonal yang akan menentukan dalam proses membangun *brand awereness*, saat berhadapan dengan calon nasabah seorang *business consultant* dituntut untuk bisa menilai tipe calon nasabah dari segi emosional maupun dari segi sikap serta penampilan sehingga *business consultant* bisa tahu bagaimana cara membuka komunikasi dengan calon nasabah. Namun yang di anjurkan ketika menghadapi calon nasabah menggunakan komunikasi yang non formal, dengan mendahulukan kedekatan emosional dengan cara mengakrabkan diri dengan calon nasabah. Dengan begitu seorang calon nasabah akan mudah untuk di ajak ngobrol lebih lanjut lagi.

“maaf pak saya mengganggu bapak, *oh* iya bapak sudah punya istri?, kesibukannya apa pak ?, bapak suka fotografer juga? Saya juga pak!! Begitulah saya kalau bicara ke calon nasabah saya mas,



















