


# Telemarketing Skills Training

Keterampilan kerja menggunakan media telepon saat ini sudah menjadi salah satu bagian penting bagi sebuah organisasi, khususnya bagi bidang usaha yang menitik beratkan profitnya pada penjualan dan pelayanan nasabah via telepon (customer service).

Pelatihan ini akan membantu peserta memperkaya keterampilan teknik telepon mereka sehingga dapat meningkatkan rasa lebih percaya diri yang kemudian dapat berdampak kepada peningkatkan penjualan, dan membantu mendapatkan prospek dan nasabah baru dengan tetap melakukan peningkatan dan mempertahankan pelayanan kepada nasabah mereka saat ini.

**Trainer: Silvia Agustina S**

**WAKTU PELAKSANAAN**

📅 27 - 28 November 2026

🕓 09:00 - 17:00 WIB

**TEMPAT PELATIHAN**

Location: Kuretakeso Hotel - Kemang / Best Western Premier - Cawang / The Aryaduta Hotel Semanggi

**Harga**

Group Price: Rp 5.350.000
Full Fare: Rp 5.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

## Tujuan Pelatihan

- Bagaimana teknik komunikasi verbal (vokal) dan pemilihan kata anda dapat membangun percakapan interaktif dengan prospek anda;
- Bagaimana menggunakan strategi dan teknik telemarketing yang efektif;

## Outline Materi

- Konsep penjualan menggunakan telepon (memahami perbedaan penjualan menggunakan telepon dengan tatap muka)
- Teknik dasar dan strategi telemarketing
- Persiapan aktivitas telemarketing
- Penggunaan skrip telemarketing
- Penerapan selling skills telemarketing (Probing, Supporting dan Closing)
- Manajemen waktu pada aktivitas telemarketing
- Menangani perilaku prospek dan keberatan yang timbul

### Metode Pelatihan

Ceramah, roleplay, video training, diskusi, dan games

## Instruktur Pelatihan

### Silvia Agustina S

Telah banyak melakukan pelatihan-pelatihan soft skill yang berhubungan dengan selling skill, yang satu diantaranya mengenai penjualan menggunakan media telepon (Telemarketing Skill). Pelatihan soft skill lainnya yang pernah dilakukan adalah mengenai Service Excellent, Creative Thinking dan Train the Trainer (TTT).

Sepanjang pengalamannya sebagai Trainer, beliau telah melakukan pelatihan sebagai trainer associate di Media Grup dan tergabung sebagai trainer agen asuransi di sebuah perusahaan asuransi asing.

## CONTACT US


**Operational Office**

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

**Phone**

+62 813-8834-2078

**Email**

regtraining@valueconsulttraining.com

**Website**

www.valueconsulttraining.com