

Total Selling: Powerful Strategy Selling

Mejadi Sales handal dibutuhkan konsistensi dalam hal proses kerja dan hasil kerja. Dibutuhkan kemampuan yang tidak biasa untuk meningkatkan hasil yang maximal sebagai kontribusi yang tidak bisa ditawar tawar lagi.

Sales tidak boleh menunjukkan kinerja yang menurun, semakin lama menjadi Sales maka idealnya akan semakin banyak pula jaringan, data dan peluang yang harus dimiliki.

Dalam pelatihan ini sales akan dibekali kemampuan untuk menjadi penjual yang sukses dan terus meningkatkan penghasilan dari hasil menjual.

Trainer: Guguh Unggul Satriadi

WAKTU PELAKSANAAN

07 - 08 Desember 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

Setelah mengikut pelatihan ini, peserta diharapkan:

1. Memiliki kemampuan menjual yang handal dalam mencapai target perusahaan dengan cara yang inovatif.
2. Mampu melihat peluang dengan baik dari setiap momentum yang muncul dan beberapa tipe/kondisi konsumen yang berbeda.
3. Mampu melakukan Presentasi dengan baik sesuai dengan kebutuhan pelanggan

4. Selalu terdorong untuk menghasilkan pencapaian maximal
5. Memiliki pola pikir yang selalu berinisiatif untuk memulai dan mencari solusi
6. Mampu mengenali karakter konsumen dan bagaimana melakukan komunikasi yang tepat
7. Mampu melakukan negosiasi dengan baik dan berorientasi pada Win-win Solution.
8. Mampu memberikan nilai tambah terhadap produk yang di jual.
9. Kemampuan dalam membuat konsep membangun konsep dengan pendekatan pemasaran yang efektif.
10. Membangun komunikasi menjual dengan memanfaatkan kemajuan teknologi.

OUTLINE MATERI

HARI PERTAMA

- **Motivation VS Target**
  - Mampu menjaga keinginan berprestasi dengan baik. Memiliki keinginan untuk terus meningkatkan kompetensi dengan melakukan proses belajar yang tiada henti. Menjadikan target sebagai sebuah parameter keberhasilan bekerja.
- **POSITIVE THINKING, POSITIVE ATTITUDES AND POSITIVE ACTION**
  - Membangun pola pikir yang positif untuk menghasilkan kinerja positif. Segala tindakan dan keinginan yang kuat dimulai dari isi kepala dari setiap orang. Kita tidak bisa merubah dunia tapi kita harus berpikir bagaimana beradaptasi terhadap dunia yang terus berubah.
- **HOW TO MAKE SALESMAN AND PRADUCT HAS A VALUES**
  - Tidak saja mengenal tapi juga mengetahui dan memahami Product knowledge . Fitur apa yang menjadi nilai lebih dan bisa dijelaskan kepada pelanggan dengan komunikasi yang efektif. Menjelaskan Kelebihan produk sesuai dengan apa yang menjadi kebutuhan pelanggan. Manfaat yang bisa diperoleh jika konsumen menggunakan produk yang dijual.
- **POWERFUL TECHNIQUE PRESENTATION**
  - Untuk meyakinkan pelanggan seorang sales harus mempresentasikan produknya dengan baik. Jelaskan secara lengkap fitur dan jelaskan manfaat dan kelebihan produk. Berikan kesempataan pelanggan untuk melihat, mencoba dan merasakan produk agar lebih yakin saat memutuskan untuk membeli.

HARI KEDUA

- **WIN - WIN SELLING AND MANAGING HANDLING COMPLAINT**
  - Produk sebagai sebuah kebutuhan yang memiliki nilai yang berbeda dimata pelanggan. Mengenal Tipologi konsumen, dengan memahami karakter konsumen akan memudahkan Sales dalam membangun hubungan yang baik dengan mereka. Sebuah masukan berharga untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan proses menjual dengan baik. Menghargai setiap keluhan pelanggan dengan mendengarkan dan tetap berpikir positif.
- **BRAND AND PRODUCT AWARENESS**
  - Merek yang hebat tidak saja dari kualitas produk yang baik, tapi bisa dilihat seberapa banyak orang yang setia terhadap produk tersebut. Iklan hanya membangun brand interest atau brand talk. Tapi sesungguhnya merek menjadi terkenal secara alamiah

karena proses yang terintegrasi salah satunya adalah peran tenaga penjual.

- **SALES AS MARKETER**
    - Saat ini dibutuhkan kemampuan yang serba bisa. Seorang sales tidak saja dituntut utk bisa menjual tapi bagaiamana mebuat produk diterima oleh masyarakat. Seorang Sales juga dituntut memiliki kemampuan analisa data konsumen dan analisa target pasar. Berpikir untuk membuat acara atau program yang kreatif, mencari lokasi dan bagaimana cara menjualnya.

- **SALES AND MARKETING DIGITAL**
    - Membangun strategi penjualan dengan media internet yang tepat sasaran dengan menjaga intensitas publikasi product, service dan program – program pemasaran memalui social media dan website. Melihat respon market terhadap aktifitas penjualan atau pemasaran yang dijalankan dengan media internet sebagai sarana publikasi.

METODE PELATIHAN

1. Tutorial
2. Group Discussion
3. Games
4. Role Play
5. Action Plan

FASILITAS PELATIHAN

1. Trainer
2. Seminar Kit
3. Peralatan Permainan/Role Play
4. Laporan Pelatihan

FACILITATOR

Instruktur Pelatihan

Guguh Unggul Satriadi

Guguh Unggul Satriadi dengan personality yang menarik, cair (ice breaker) dan memiliki kemampuan determinasi terhadap segala situasi, sehingga mampu memberikan stimulan yang efektif dan positif kepada setiap individu dalam nuansa yang berbeda. Membangun kemampuan individu untuk terus menemukan sukses pribadi dan kualitas kerja yang baik serta terus melakukan perbaikan dalam proses kerja dengan memberdayakan kemampuan, kekuatan berpikir dan pendekatan emosional menjadi hal yang menjadi concern yang utama sebagai media dalam penyampaian dalam setiap pelatihan dan seminar.

Guguh Unggul Satriadi memiliki kompetensi dalam Success in Leading Teams, Secret of Communication Skill, Motivation, Building Improvement and Productivity, Sales dan Service Excellent.

Latar belakang bekerja Guguh Unggul Satriadi di beberapa perusahaan seperti PT. Berdikari Cita Sejahtera sebuah perusahaan Oil Supplier and General Trading sebagai Sales Respresentative (1997 – 1999); PT. Pratama Daya Paramaartha sebuah Travel dan Educational Tour sebagai Marketing supv. (1999 – 2003) ; PT. Mandiri Duta Dinamika (MDD) sebuah perusahaan Garment and Buying Agent sebagai Marketing dan Business Development Manager (2003 – 2006); PT. Wijaya sebuah perusahaan Manufacturing and Metal Forming sebagai PPIC Manager (2006 – 2008); PDP Consulting sebuah perusahaan pelatihan dan konsultasi sebagai Business Operational Head (2008 – 2011).

Guguh Unggul Satriadi memiliki latar belakang pendidikan Hukum (S1) 1998, dilanjutkan dengan pengembangan SDM (S2) 2012 – Now, Marketing Public Relations (Six Month Course,) dan beberapa pelatihan Leadership Style, Seven Habit, Building Effective Team, Sales, Communication Skills dan Supervisiry Skill.

Guguh Unggul Satriadi merupakan perpaduan yang lengkap antara seorang praktisi yang cukup lama di bidang pelatihan dan konsultasi, dengan teoritis melalui beberapa referensi dari berbagai macam disiplin ilmu dan sumber. Sehingga apa yang disajikan dapat disesuaikan dengan kebutuhan ataupun keinginan dari peserta. Melahirkan konsep pelatihan yang mampu menginspirasi satu sama lain dan pendaratan tujuan secara menyenangkan, enggan menggunakan contoh–contoh sederhana yang mudah dimengerti tetapi mampu memberikan reaksi membandingkan dan inspirasi (active training).

Diperkaya dengan pengalaman bekerja pada bidang usaha : manufacturing, jasa tenaga kerja dan konstruksi serta beberapa posisi : Manager marketing, Manager HRD, Internal trainer dan Manager operational. Guguh Unggul Satriadi merupakan pendiri dari Semut Consulting dan 3 in 1, konseptor Omah Kebon, serta sampai dengan saat ini masih sebagai strategic partner, trainer, fasilitator dan conssellor di beberapa perusahaan ataupun lembaga pelatihan.

Guguh Unggul Satriadi memiliki spesialisasi dan kekuatan dalam hal : Motivation, Leadership, Communication Skill, Customer Service, Selling Skill dan Outbond training Program.

Beberapa Perusahaan yang pernah menggunakan jasa serta materinya
PT Taspen, U Finance, Astragraphia, PT Sud Chemie Indonesia, PT Belfood, GIZ Indonesia Team

Work, Indomaret, PetroChina, LIPI, Suzuki Indomobil Roda 2, Kompas Gramedia, KSSEI, dll.

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