

Customer Focus Selling Skills

Pelatihan teknik menjual ini difokuskan kepada bagaimana memenuhi kebutuhan pelanggan sehingga sangat cocok untuk staf penjualan yang bergerak dalam bidang penjualan jasa, barang yang sulit dan kompleks, kontrak tender, ataupun barang/jasa yang bernilai tinggi. Pelatihan ini dimaksudkan agar peserta mempunyai pemahaman dan ketrampilan mengenai Professional Selling Skills; memahami langkah-langkah teknis, konsep, sikap, dan perilaku yang dituntut dalam bidang penjualan; memperluas pengetahuan mengenai lingkungan penjualan dan pemasaran; dan dilengkapi dengan teknik membimbing dan menjadi mentor untuk sales persons junior ataupun yang baru.

Trainer: Drs. Bambang Haryanto, M.Ed

WAKTU PELAKSANAAN

07 - 08 Desember 2026

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Hotel di Bandung

Harga

Group Price: Rp 6.500.000
Full Fare: Rp 7.350.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk E-Certificate dan Modul.*

Outline :

1: ROLES OF SALESPERSONS

- Market Conditions and Challenges;
- Building Competitiveness Factors;
- The Selling Challenges;

- The Role of Salesperson;
- The Persuasive Selling Process;

2: PROSPECTING AND CONTACTING

- The Prospecting Funnel;
- The Power of Referrals;
- Qualification and Sales Strategy;
- Initial Contact; Introduction Letter;
- Initial Contact: Phone Call;
- Cold Calling;
- Choosing Methods of Contact;
- Tips for Telephone Appointment.

3: PLANNING THE SALES

- Planning the Sales;
- Anticipating the Customer's Needs;
- Qualifying the Sales;
- Developing Relationship with prospect.
- Gathering Information;
- The Information Gathering "Funnel";

GROUP DISCUSSION: PREPARING PRODUCT BENEFIT

INDIVIDUAL PRESENTATION AND FEEDBACK

Each participant will be asked to presents the benefits of each products using OHP and or LCD presentation tools. Instructor and the participants will give their opinion and feedbacks.

4: PRESENTING SOLUTION AND CLOSING THE SALES

- Presenting Solution;
- Deciding on the Value-added Solution;
- Checking for Viable Solution;
- Developing the Presentation Strategy;
- Written Proposals;
- Gaining Customer's Commitment (Closing the Sales);
- Buying Signals;
- Action - Keeping the Commitments;

5: WORKING WITH OBSTACLES AND HANDLING COMPLAINTS

- Working with Obstacles;
- Customer Obstacles;
- Types of Obstacles;

- Dealing with Obstacles;
- Tips in Handling Complaints

INDIVIDUAL ROLE-PLAY: GATHERING INFORMATION AND SELLING TECHNIQUES

6: COACHING AND MENTORING

- Introduction to coaching;
- What is coaching, counseling, and mentoring;
- How to determine if coaching is needed;
- Coaching model;
- Feedback exercise; performance feedback tips;
- Steps for conducting formal observation;
- Coaching response exercise;
- Review of handling difficult employees;
- Effective mentoring techniques

INDIVIDUAL ROLE-PLAY: DEALING WITH OBSTACLES AND HANDLING COMPLAINTS

Workshop Leader :

Instruktur Pelatihan

Drs. Bambang Haryanto, M.Ed

Bambang Haryanto ialah instruktur dan konsultan independen pada berbagai Training Center, organisasi bisnis dan lembaga, antara lain pernah untuk BCA Group, Salim Group, Bank Tamara, Gajah Tunggal Group, Dharmala Group, Sampoerna Group, Tiga Raksa Group, Modern Group, Napan Group, Lippo Bank, BDNI, dan Bank Artha Graha. Ia memulai karirnya dengan bekerja di berbagai hotel internasional selama empat setengah tahun, bidang sales dan pariwisata selama dua tahun sebelum menjadi dosen di Universitas Terbuka selama enam tahun. Selain menjadi dosen, ia juga bertanggung-jawab serta memimpin banyak satuan tugas untuk menyelesaikan berbagai tugas manajerial dan pengembangan dalam bidang penyelenggaraan pendidikan tinggi.

Tahun 1989, ia memulai bekerja di Divisi HRD dan Training Center BCA sebagai instruktur program-program manajemen dan pengembangan diri. Ia pernah menjadi Kepala Pelaksana Harian BCA Training Center selain menjadi Koordinator Program Pengembangan Manajemen. Ia juga telah berhasil menyusun, mengembangkan dan menyelenggarakan berbagai pelatihan untuk BCA Training Center.

Tahun 1993, ia memulai karir sebagai instruktur dan konsultan yang bekerja secara mandiri untuk berbagai organisasi bisnis dan lembaga. Hingga saat ini ia telah menyelesaikan dengan baik lebih dari seribu kali berbagai jenis program pelatihan dan konsultasi.

Bambang mempunyai ijasah Master of Education dari Simon Fraser University Canada (1989), Sarjana Pendidikan dari Universitas Negeri Jakarta (1983), dan Diploma III Perhotelan (1978). Selain itu ia juga sangat berminat dan sering mengikuti berbagai seminar dan pelatihan yang berkaitan dengan manajemen umum, manajemen strategik, manajemen operasional, kepemimpinan, penjualan, pemasaran, UKM, dan pelayanan prima.

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