

Effective Selling Skills and Negotiation for AE

Tugas untuk meyakinkan calon pembeli untuk mau membeli, adalah tugas utama seorang Account Executive / Account Officer, namun dalam praktek hal ini masih perlu ditingkatkan terutama pada tahap perencanaan yang menyangkut *Tool Kits* yang perlu dipersiapkan dalam *Sales Planner* seperti *Benefits, Profit Story*, dan *Success Story* dari produk yang ditawarkan

Kemampuan Account Executive dalam mengatasi keberatan atau penolakan pelanggan dengan berdasarkan data & fakta, masih perlu perhatian, dan hal ini terjadi sebagai akibat dari kurang lengkapnya pengetahuan mereka tentang calon pelanggan, produk yang mereka jual, serta pesaing dan produk pesaing

Trainer: Obeth Sihombing

WAKTU PELAKSANAAN

📅 10 - 11 Mei 2027

🕓 09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Citadines Antasari Jakarta

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.*

Bagaimana menggali dan menggunakan persamaan atau sikap yang sama untuk memperoleh kesepakatan dalam *Selling Process*, merupakan suatu keterampilan yang sangat menentukan dalam sebuah negosiasi, dan seorang Account Executive wajib memilikinya.

Sasaran Pelatihan

Setelah selesai mengikuti Program ini, para peserta akan :

1. Memiliki kemampuan membuat perencanaan Sales Call secara matang demi untuk meyakinkan calon pelanggan, yaitu dengan membuat Sales Planner yang dilengkapi dengan Profit Story, Success Story, serta Benefits dari produk yang ditawarkan

2. Memiliki kemampuan mengatasi keberatan pelanggan, apapun keberat-annya, karena telah diantisipasi sebelumnya yaitu dengan membuat dan melampirkan Daftar Kemumgkinan Keberatan serta Cara Mengatasinya (O&R List – Objections & Respons List) pada Sales Planner

3. Memiliki kemampuan negosiasi dengan mengetengahkan persamaan untuk memperoleh kesepakatan yang menguntungkan kedua belah pihak (win-win solution), serta sebaliknya memiliki kemampuan dalam mengatasi perbedaan untuk mencegah terjadinya konflik (lose-lose solution)

Outline Materi

1. Memahami peran Account Executive sebagai Pengembang Pasar
2. Mengenal Perusahaan anda, dan produk yang anda jual
3. Mengenal calon pelanggan anda, serta pesaing anda di pasar
4. Bagaimana menyiapkan Sales Planner
5. Aspek-aspek utama yang harus ada dalam sebuah Sales Planner
6. Penggunaan perinsip dasar komunikasi efektif dalam Selling Process
7. Bagaimana mengantisipasi keberatan pelanggan
8. Standar aktivitas Account Executive di kantor dan di lapangan
9. Proses melakukan Sales Presentation step by step
10. Tehnik mempengaruhi dan meyakinkan pelanggan dalam Sales Presentation
11. Penggunaan LAER Proccess dalam merespons keberatan pelanggan
12. Tehnik menutup Sales Presentation, serta bagaimana menindak-lanjutinya
13. Mencapai kesepakatan dengan pelanggan melalui negosiasi
14. Memahami persamaan dan perbedaan antara anda dan pelanggan anda
15. Memahami kelebihan dan kekurangan anda dan pelanggan anda
16. Perinsip-perinsip dasar negosiasi
17. Hambatan-hambatan dalam negosiasi, dan cara mengatasinya
18. Bagaimana merencanakan sebuah negosiasi
19. Proses melakukan nogosiasi step by step
20. Tehnik membuka dan menutup negosiasi, serta menindak-lanjuti hasilnya

Persyaratan Peserta

Semua peserta DIWAJIBKAN membawa Laptop/Notebook

Instruktur Pelatihan

Obeth Sihombing

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