


# 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: Mr. Agus Gunawan**

**WAKTU PELAKSANAAN**

20 - 21 September 2027

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.*

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

### Mr. Agus Gunawan

Mr.Agus Gunawan adalah seorang Professional Trainer, Konsultan dan Coach, mengkhususkan dirinya dalam memberikan berbagai pelatihan untuk keperluan peningkatan kualitas sumber daya manusia untuk kepentingan organisasi, perusahaan, pemerintahan maupun individu.

Mr. Agus Gunawan telah berpengalaman bicara di depan ribuan orang sekaligus dalam berbagai seminar tingkat Nasional dan juga di hadapan berbagai perusahaan ternama di Indonesia, seperti :

BCA, Mandiri, UOB, CIMB, Telkomsel, TOTAL (France), CUBIC, Pupuk Kaltim, Global Mega Indonesia, Danareksa, Prudential, Axa, Gramedia, Smart Fm, Oriflame, Alianz, Bumiputera, Panin, Astra, Untar, Binus, Bmw, Garment, Dosen, Trainer, Kementerian Komunikasi dan Informasi, Kementerian Keuangan, Badan Pertanahan Nasional, Kementrian Perhubungan, Badan Perencana Pembangunan Nasional, Kementerian Perumahan Rakyat, Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi, PU, Perpustakaan Nasional, Kementerian Luar Negeri, Kemenko Kesra, Dirjen Pajak, BJB, Dirjen Migas, BKPM, Lembaga Sandi Negara, Sekretariat Wakil Presiden, BNN, DPR RI, Bapertarum, MLM Company, SCTV, O-Channel, METRO TV, FX Group, Frisian Flag dan lain-lainnya.

Mr. Agus Gunawan telah mendesain berbagai program antara lain dalam bidang SALES, LEADERSHIP, TEAM WORK, MOTIVATION, PUBLIC SPEAKING, PRESENTATION SKILLS, COMMUNICATION SKILL, MANAGEMENT dan lain sebagainya.

- Selama 15 tahun terakhir telah berbicara kepada Ratusan Ribu orang dalam bidang Soft skill, Kepemimpinan, Sales, Komunikasi dan Motivasi.
- 20 tahun lebih telah mengenal dunia Seni Peran, MC, hingga Training dan motivasi.
- Pembelajar otodidak untuk seni peran, teknik vokal dan teknik presentasi yang digunakan untuk berbicara didepan ribuan orang hingga bidang management
- Teknik-teknik komunikasi dari berbagai Guru telah dipelajari 8 tahun terakhir.
- Para peserta yang pernah mengikuti pelatihan mulai dari Trainer, Pebisnis, Direktur, CEO, Leader, Supervisor, Manager, Sales, Dozen S1&S2, pelaku bisnis MLM, Asuransi, kabag Operasional, Kabag Teknik, Aparatur Negara, Pejabat, TV Swasta, Gereja, Mahasiswa, dan Pelajar.
- 20 thn terakhir memiliki pengalaman dalam mengemas, mendesign, mengepalai projek berbagai acara hingga berskala Nasional, seperti beberapa Event Mega Seminar, bersama para Pembicara Besar Indonesia.

## 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