

Merchandising Principles

- Sebagian besar shopper mengambil keputusan untuk membeli setelah berada di outlet, karena ia tertarik untuk membeli barang yang sebenarnya tidak direncanakan untuk dibeli
- Tertarik untuk membeli hanya akan muncul bila produk ditata rapi, bisa dilihat dan dijangkau (visible dan accessible oleh pembeli)
- Guna membuat konsumen tertarik dan memutuskan untuk membeli maka Sales Person wajib memiliki pengetahuan & keterampilan tentang tehnik menata dan menampilkan produk di outlet, baik di Traditional Channel maupun di Modern Channel.

Trainer: Semba Biawan

WAKTU PELAKSANAAN

16 - 17 November 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.*

Tujuan Pelatihan

Setelah selesai mengikuti program ini para peserta akan :

- Memiliki pemahaman dan kesadaran akan perannya sebagai ujung tombak perusahaan yang bertanggung jawab terhadap pengembangan pasar dan berusaha memperoleh lebih banyak konsumen yang tertarik untuk membeli produk yang dijual di outlet.

- Memiliki pengetahuan dan keterampilan tentang bagaimana meletakkan, memajang serta menata peoduk di outlet (baik di Traditional Trade maupun di Modern Trade, yang mudah dilihat dan dijangkau oleh pembeli).

Outline Materi

- Pengertian Merchandising sebagai In-Outlet Execution
- Mengapa dan untuk apa Merchandising diperlukan
- Pengertian istilah “Impulse Purchase”
- Mengenal Perilaku Shopper dalam proses membeli barang dewasa ini
- Memahami konsep L2P3 sebagai Prinsip Dasar Merchandising
- Standar Persediaan Produk di outlet sebagai salah satu P dari L2P3
- Hubungan antara ketersediaan produk di outlet dengan Merchandising
- Bagaimana memelihara ketersediaan produk di outlet
- Peran Sales Team Leader dalam membuat tersedianya stok yang cukup di outlet
- Menawarkan stok yang cukup dengan “Making Order”
- Mengenal Jenis-jenis Display di Modern Channel dan di Traditional Store
- Mengenal Jenis-jenis Peralatan Display serta fungsinya
- Mengenal Jenis-jenis material promosi (POP Material) serta fungsinya
- Fungsi Interruptor, Persuader, dan Reminder di Traditional Store
- Standar penyajian produk menurut merk (Brand Order)
- Apa yang dimaksud dengan Brand Facing dan Standar penerapannya
- Standar penyajian produk menurut kemasan (Package Order)
- Cara menata produk di peralatan display Dg system Vertical Block & Single Brand
- Apa yang dimaksud dengan Point Of Engagement (POE)
- Standar lokasi penempatan Merchandising Equipments di outlet
- Standar lokasi penempatan POP Materials di outlet
- Bagaimana meyakinkan Customer tentang Profit Story Display
- Bagaimana tehnik melakukan edukasi tentang Merchandising kepada Customer
- Bagaimana jika Customer menolak penempatan peralatan Display
- Tehnik mengatasi penolakan Customer dengan metode LAER Process
- Proses step by step dalam membangun Display
- Standar pemeliharaan, terutama untuk Cold Drink Equipment

Sasaran Pelatihan

- Sales & Distribution Team, sebagai ujung tombak perusahaan yang bertanggung jawab terhadap ketersediaan dan penampilan produk di outlet

Metode Pelatihan

- Memberi penjelasan atau menerangkan materi (lecturing).
- Memberi Contoh atas materi yang telah diterangkan

Selanjutnya meminta setiap peserta baik secara perorangan maupun grup melakukan Latihan dan Mempraktekkan keterampilan yang telah diajarkan, yang meliputi antara lain :

- Role Play melakukan “Making Order”
- Latihan pengenalan pada Produk, POP Material dan Peralatan Display
- Latihan menunjuk lokasi Display yang tepat di outlet
- Praktek menata produk sesuai Brand Order, Brand Facing, & Package Order
- Role Play menawarkan Display kepada Customer dengan Profit Story
- Role Play tehnik Mengatasi Penolakan Customer dg LAER Process
- Latihan membangun Display (bila memungkinkan dan dianggap perlu)

Durasi Pelatihan

- Jangka waktu program adalah 2 (dua) hari @7 (tujuh) jam efektif per hari,atau seluruhnya menjadi 14 (empat belas) jam efektif
- Agenda harian dimulai Jam 08.30 pagi dan berakhir jam 17.00,dengan 1 jam makan siang dan 2 kali Coffee Break @ 15 menit.
- Lebih dari 50% waktu digunakan untuk Latihan dan Praktek peserta (Lihat Agenda Program)
- Sebagian besar waktu digunakan untuk Praktek Peserta, baik praktek merancang System Pelayanan maupun Role Play melakukan interaksi dengan Pelanggan seperti Handling Customer Complaint

Persyaratan Peserta

Semua peserta DIWAJIBKAN membawa Laptop/Notebook

Instruktur Pelatihan

Semba Biawan

Semba Biawan yang terakhir bekerja dan mengakhiri masa tugasnya di Coca-Cola Indonesia dan Coca-Cola Amatil Indonesia Kantor Pusat Jakarta, – di mana ia bekerja selama hampir 10 tahun sebagai National Learning &Development Manager, memiliki pengalaman kerja lebih dari 35 tahun pada posisi manajerial di bidang Human Resources & Training di perusahaan Nasional dan Multinasional.

Ia memulai karir manajerialnya di thn 1976 sebagai Human Resources Manager di sebuah Industri Tekstil yang dikelola oleh Bancom dari Pilipina, kemudian bekerja di Hotel berbintang yang bermata rantai internasional yaitu di Regent International, Beufort International, Mandarin Oriental, dan Melia Sol.

Ia belajar di National Hotel Institute (NHI) Bandung, lebih dari 36 tahun yang lalu (lulus dengan peringkat terbaik – best student), selanjutnya mengikuti berbagai Management Development Program dan Seminar baik di dalam maupun di luar negeri, antara lain :

- Management Development Program, oleh Prof. Alejandro Reyes of Asian Institute of Management (AIM), Manila, Philippines
- Train the Trainer Program, oleh Mr. Gianfranco Astory of Lausanne Hotel School, Switzerland – Best Student
- Supervisory Development on Communication, oleh Mr. Sandy Strayer of Inter-Continental Hotels Corporation, Jakarta
- Leadership and Influence, oleh DR. Roger Gill of Dimension Development International (DDI), Hongkong.
- Negotiation & Sales Presentation, oleh Director of Customer Service of The Coca-Cola Company, Pacific Group, Kuala Lumpur
- Dealing With Changes, a psychological training program, oleh Pacific Institute, Perth, Australia
- Effective Way In Learning Process, oleh Mr. Rolando Alpe of Leading Consulting Network, Makati, Manila
- OptimaLearning, oleh DR. Ivan Barzakov, specialist in research on the roles of music in learning process, Jakarta.
- Subliminal Dynamic, learn about function of sub-conscious part of the brain in learning process, oleh Mr. Richards L. Welch, K Lumpur

Hampir di semua perusahaan di mana ia bekerja, selalu mulai dari periode pre-opening dan sebagai opening team terlibat dalam proses merancang dan setting up system & prosedur di bidang Human

Resources & Training. Pada saat ia masih aktif di bidang perhotelan, ia berkesempatan memberi training selama 3 bulan kepada para Manager dari hotel di bawah PT. HII, dan ia terpilih sebagai Best Trainer (berdasarkan penilaian peserta) di antara 10 trainer yang ada.

Setelah hampir 10 tahun bekerja di Coca-Cola, Semba Biawan kini memiliki aktivitas sebagai Independent Senior Consultant di bidang Learning & People Development, yang hingga kini telah memberi training kepada ribuanorang dari ratusan perusahaan.

Selama bekerja di Coca-Cola, Semba biawan terlibat dalam peroses merencanakan, merancang, meluncurkan,dan memberikan Program Training untuk para karyawan Coca-Cola seluruh Indnesia terutama para staf di bidang Sales & Distribusi, yaitu Sales Center Manager, Sales Supervisor, dan Salesman, di samping ia juga terlibat dalam peroses merancang Coca-Cola National Learning Center.

Sampai dengan saat ini ada lebih dari 30 Program Training yang telah dirancang dan diberikan (baik secara In-House maupun Public) yang berkaitan dengan Leadership & Komunikasi, Sales & Distribusi, Customer Service, Human Resources Management & Training Management, Problem Solving & Decision Making, dan soft skills lainnya (lihat Daftar Klien untuk In-House Training, terlampir).

Di luar tugas pokoknya, Semba Biawan sejak masih di Coca-Cola hingga saat ini sering diminta untuk menjadi pembicara (speaker) di berbagai seminar manajemen yang diselenggarakan oleh Seminar Organizer, Educational Institutions dan Professional Associations, di samping ia juga banyak menulis di majalah dan surat kabar antara lain di Suara Karya, Bali Post, Bulletin Ekonomi BAPINDO, Majalah Psikologi ANDA, dan Majalah
SWA, dan pada tahun 2007 ia menulis buku tentang Leadership & Komunikasi yang berjudul “Your Words Your Power” yang diterbitkan oleh Gramedia Group, diikuti oleh bukunya yang kedua yang diterbitkan oleh penerbityang sama (Gramedia Group) pada Maret 2013 yang berjudul : “Teknik Menjual Diri - Dalam Merebut Lowongan Kerja” .

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