

Smart For Salesman Training Program

Seorang PROFESIONAL SALES selalu diharapkan mampu untuk mengubah perilaku pelanggan dari prospek menjadi membeli, mengasah kemampuan sebagai seorang penjual dan membangun networking

Adalah bagian yang sangat penting dalam menjalani profesi sebagai *sales*.

Dengan pelatihan SMART FOR SALESMAN peserta diharapkan mampu membangun perilaku yang mau mengerti terhadap keinginan pelanggan terlebih dahulu dan menjauhkan perilaku yang berbasis egosentris.

Secara mendalam akan ditanamkan tentang bagaimana kemampuan menjual berdampak besar terhadap kelangsungan bisnis. Dan hubungan perilaku meuaskan pelanggan sebagai salah satu bagian penting dari pencapaian visi, misi dan target perusahaan.

Trainer: Kukuh Wahyu Adji

WAKTU PELAKSANAAN

17 - 18 Februari 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.*

Sasaran Pelatihan

- Smart Sales tim
- Pengetahuan yang lebih lengkap terhadap Sales Manager
- Kemampuan menyelesaikan hambatan dan permasalahan pada Sales coordinator

Outline Materi

- Memiliki paradigm baru tentang sales mindset
- Memiliki kesadara bahwa kualitas dibangun melalui siklus proses yang mengitegrasikan semua fungsi dalam perusahaan
- Menghadapi kondisi customer yang sulit maupun pressure pekerjaan yang sulit
- Ketrampilan untuk menghadapi berbagai kondisi didalam proses menjual
- Kiat – kiat didalam menyelesaikan masalah sulit pada saat menghadapi pelanggan
- Kemampuan multi skenario pada saat prosedur normal tidak menyelesaikan masalah
- Menghasilkan kinerja yang produktif dari setiap pertemuan atau pembicaraan dengan pelanggan

Instruktur Pelatihan

Kukuh Wahyu Adji

Kukuh adalah praktisi training (*in class ataupun outbond*) lebih dari sepuluh tahun dibidang ini, berbagai jenis perusahaan yang telah menggunakan jasanya baik manufacturing, perbankan, tranportasi laut, maskapai penerbangan, asuransi, retail, MLM, BUMN, oil & gas dsb.

Dia ahli dibidang soft skill, terutama : motivasi, sales, leadership, team building, communication skill dan managing by value & attitude.

Serta dia pernah langsung terlibat dalam posisi dan pekerjaan sebagai manager marketing di perusahaan manufacturing terbesar di Indonesia dan HR manager & training development di perusahaan kontraktor multinasional.

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