

Winning the sales and marketing war

Pengantar Pelatihan

Tidak disangkal lagi bahwasanya peranan SALES sangat penting untuk menciptakan revenue bagi perusahaan. Sayangnya banyak rencana/plan SALES hanya berakhir di kertas. Padahal eksekusi SALES yang mendatangkan revenue lebih penting daripada rencana. Solusinya: gunakan SALES SCORECARD. *SALES* Scorecard menerjemahkan visi dan misi organisasi kedalam ukuran-ukuran keberhasilan perusahaan di divisi SALES. Dalam training ini, tim sales Anda akan belajar mengenai teknik terbaru memotivasi diri dengan PERSONAL SCORECARD. Mereka akan melihat bagaimana menjadi lebih professional dan memperoleh rasa percaya diri yang baru berkat pengetahuan dan keterampilan yang mereka pelajari. Berkat CUSTOMER SCORECARD, armada sales “baru” Anda akan meninggalkan workshop ini dengan kemampuan yang lebih baik dalam memotivasi dan mempersuasi pelanggan, serta lebih mampu meraih transaksi bisnis yang menguntungkan.

Trainer: Daniel Saputro, MM., MBA.

WAKTU PELAKSANAAN

15 - 16 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.*

Tujuan dan Manfaat Pelatihan

SALES Scorecard akan memberi manfaat bagi organisasi dalam beberapa cara:

1. Selepas workshop ini, peserta akan mampu membangun SALES Scorecard untuk mendukung Visi Misi perusahaan.
2. Mengenal dengan baik Perusahaan di mana mereka bekerja, Produk yang mereka jual, serta mengenal dengan baik Customer yang mereka layani, dan pesaing yang harus diwaspadai
3. Memiliki pengetahuan & keterampilan dalam merencanakan kunjungan ke outlet (*Call Plan*) demi memelihara keberadaan stok di outlet
4. Memiliki keterampilan dalam Tehnik Menjual, dg melakukan "*Making Order*", bukan "*Taking Order*"
5. Memiliki pengetahuan & keterampilan tentang tehnik mengatasi Keberatan Customer
6. Workshop ini juga memberikan cara memotivasi tenaga SALES dengan PERSONAL SCORECARD.
7. Meningkatkan produktifitas karyawan dengan menyusun KPI untuk divisi SALES

Workshop akan dilengkapi dengan studi kasus. Kasus akan dibahas dalam kelompok peserta dan di kelas secara keseluruhan.

Topik bahasan

1. Mengapa perusahaan bisa sukses : Perubahan dalam organisasi, Kinerja dan Strategi Perusahaan berdasarkan penelitian dari 5 mahaguru
2. Mengapa perusahaan bisa gagal bedasarkan penelitian dari 3 mahaguru.
3. Performance management dan scorecard
4. Performance challenges di SALES DIVISION
5. Understanding the SALES scorecard
6. Implementation of the SALES scorecard
7. Selling YOU: Constructing PERSONAL SCORECARD in selling and integration of SALES scorecard
8. Penyusunan KPI SALES
9. Menganalisa potensial klien dan key account melalui CUSTOMER SCORECARD

10. Studi kasus implementasi SALES Scorecard. Dalam studi kasus ini akan dibahas beberapa contoh implementasi SALES scorecards dan penentuan KPI (Key Performance Indicators)

Pelatihan Ini Sangat Penting Bagi

Manager dan Tenaga penjualan/salesman/wiraniaga, dan karyawan lain yang berhubungan dengan proses penjualan, yang ingin meningkatkan produktifitas dan penjualan.

Method of Workshop

Pelatihan ini menggunakan metode interaktif, dimana peserta dikenalkan kepada konsep, diberikan contoh aplikasinya, berlatih menggunakan konsep, mendiskusikan proses dan hasil latihan.

Instruktur Pelatihan

Daniel Saputro, MM., MBA.

Daniel Saputro dan tim BusinessBuddy Int memiliki pengalaman 25 tahun dalam perbaikan kinerja perusahaan. Kami aktif memberikan pembekalan maupun konsultasi terutama di bidang transformasi dan manajemen perubahan di 4 area yakni: Business Model (termasuk Balanced Scorecard dan Strategy Map) – People Development – Process – Culture Internalization, yang mengarah ke Auto Pilot System.

Nuqul Group (Yordania) dan Banpu (Thailand) adalah contoh perusahaan internasional yang telah menggunakan jasa konsultasinya. Di dalam negeri, Daniel menjadi konsultan bagi banyak perusahaan maupun institusi pemerintah. Di antaranya Jamsostek, Bea Cukai, Sekretariat DPR, Jasa Sarana BUMD Jabara, BioFarma Bandung, Kementerian Keuangan PUSINTEK, Pertamina, LPP BUMN di Jogja dan BTN.

Perusahaan swasta nasional sering menunjuk Daniel sebagai konsultan. Sebut saja Indocement, Triputra, Bosowa (Makasar), Tunas Ridean Group, MusimMas (Medan), Capella (Medan), CPSSoft, ILP, Darya Varia, KPUC (Samarinda), Medifarma, Prafa. Indospring (Surabaya) dan Acer (Jakarta) , Infomedia dan Sentul City. Beliau juga aktif memberikan pelatihan di Chevron, Astra, Commonwealth Bank, TOTAL EP, Holcim dan banyak lainnya

Di sisi lain, Daniel Saputro juga memiliki minat yang besar terhadap dunia pendidikan. Karena itu, kini, dia aktif menjadi fasilitator MiniMBA serta pengajar mata kuliah bisnis dan pemasaran di program S2. Daniel juga menggunakan tulisan sebagai sarana untuk membagikan ilmunya. Ia menjadi kontributor untuk Tabloid KONTAN, Swa, dan Jakarta Post.

Untuk Family Business, kami membantu suksesi dan transformasi menuju perusahaan yang lebih professional. Dengan cara membentuk Leadership yang profesional dan menggunakan KPI berbasis balanced Scorecard.

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