


# Sales Clinic Program

Bahwa Sales Leader (Sales Manager/Sales Supervisor/Agency Manager/Unit Managaer), bertanggung jawab dalam mengembangkan K.A.S.H Tim-nya (Sales People,Sales Representative atau Life Insurance Agent ) melalui fungsi/tugas/tanggung jawab yang dimilikinya termasuk didalamnya salah satu fungsi pelatihan/training yang kita kenal dengan nama Sales Clinic.

Atas dasar tersebut, maka dirasa perlu workshop Sales Clinic ini untuk diikuti oleh setiap Sales Leader untuk menjadi sarana belajar dan pembelajaran serta untuk mendapat pengalaman bagaimana memahami dan menerapkan Sales Clinic tersebut.

**Trainer: Felix E. Simatupang, SE, CLI**

**WAKTU PELAKSANAAN**

05 - 06 April 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

Bahwa dengan mengikuti program ini, seorang Sales Leader dapat mengenal, memahami serta melakukan fungsi training-nya khususnya Sales Clinic dengan benar, baik dan efektif.

Dengan demikian Tim-nya yang memerlukan perbaikan dan peningkatan “Selling Skill-nya” dapat di “terapi” dengan baik.

## Outline Materi

1. Latar Belakang
2. Tujuan Program
3. Definisi & Jenis2 Pelatihan
4. Definisi, Tujuan dan Manfaat Sales Clinic
5. Mendiagnosis Kebutuhan Sales Clinic untuk Tim, dengan alat bantu :
    - Fish Bone Analysis Diagram
    - Kamera “Apel Busuk”
    - Kamera “Skala 1-5”
6. Workshop :
    - Latihan Melakukan Diagnosis
    - Presentasi Peserta
    - Diskusi
7. Persiapan Melakukan Sales Clinic ( PESOS Formula )
8. Workshop :
9. VCD Presentation
    - Role Play (melaksanakan Sales Cinic)
    - Diskusi
10. Evaluasi Pelatihan & Tindak Lanjut
11. Penutup :
    - Action Plan
    - Feed Back

## Peserta

Sales Manager, Agency Manager, Unit Manager, Sales Supervisor dan Training Manager

## Durasi Pelatihan

2 (dua ) hari @ 7 jam efektif perhari

## Metode Pelatihan

Edutainment  (Musik, Film, Lecture, Discuss, Role play & Presentation)

## Instruktur Pelatihan

### Felix E. Simatupang, SE, CLI

Pengalaman sebagai :

- Instructor di Sewu New York Life ( 3 tahun)
- Branch Manager di Sewu New York Life ( 3 tahun )
- Training Supervisor di Astra CMG Life ( 5 tahun )
- Call Center Head di Astra CMG Life ( 1 tahun )
- Senior Executive Sales Trainer di Commonwealth Life ( 10 tahun )
- Trainer, Facilitator & Motivator di FESIMA – Training & People Development ( 1 tahun)

## 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