

Mind Gold Strategy for Sales

Memenangkan sebuah wawancara penjualan dan presentasi bisnis merupakan langkah awal yang sangat berarti untuk mendapatkan pembelian dan kontrak bisnis. Sering kali kita temui bahwa banyak penjual mempersiapkan materi – materi percakapan yang ditujukan untuk menjawab sebuah pertanyaan “Saya akan ngomong apa yah, jika nanti bertemu dengan customer ?”

Itu baru awalnya, bagaimana dengan bagian tengah dan akhir sebuah wawancara atau presentasi penjualan yang effektif dan 90% berhasil ?

Workshop ini akan mengungkap misteri – misteri dibelakang kisah – kisah sukses para sales person tingkat dunia. Apa saja yang mereka persiapkan ? Apa saja yang mereka tanyakan ?Apa saja service yang telah mereka persiapkan ? dan yang tidak kalah pentingnya adalah Apa yang selalu mereka pikirkan ?

Trainer: Stephanus Rudi Ok

WAKTU PELAKSANAAN

06 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 3.550.000
Full Fare: Rp 3.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

Outline Materi

1. Strategy berpikiruntuk menemukan ide yang spontan
2. Berbicara sesuai dengan “selera” customer, dan tidak mudah ditolak

3. Memadukan bahasa tubuh dan tehnik bicara secara sadarmaupun bawah sadar
4. Menggunakan penolakan sebagai kunci penjualan
5. Menemukan kunci sukses dan kenikmatan saat melakukan wawancara penjualan

Metode Pelatihan

Workbook, case studi, role play, discussion and materi presentation

Instruktur Pelatihan

Stephanus Rudi Ok

Stephanus Rudi Ok adalah seorang inspirational speaker, yang telah memberikan training, seminar dan counseling dalam bidang internal power yang diaplikasikan pada dunia kerja, bisnis, keuangan, komunikasi, hubungan keluarga dan organisasi

Belajar Neuro Linguistic Programming (pemrograman bahasa syaraf) danCertified by National Federation of NLP USA. Dimana NLP menjadi suatu “jembatan” yang sangat fleksibel dalam menemukan pesan-pesan bawah sadar dari diri sendiri maupun mereka yang terlibat dalam komunikasi aktif dengan orang lain

Belajar secara aktif mengenai perencanaandanpengelolaan keuangan keluarga saat berkarir di beberapa perusahaan Jasa Keuangan Asuransi Jiwa, baik perusahaan lokal maupun joint venture sampai dengan saat ini, sebagai Vice President Business Partner di Sinarmas MSIG Life Indonesia. Mengembangkan jaringan distribusi pemasaran produk-produk keuangan dan membangun sales force kearah perencana keuangan.

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