

Smart Selling

Menjual adalah aktivitas yang paling banyak dilakukan oleh manusia dimuka bumi. Dilakukan oleh mereka yang berpendidikan tinggi, hingga mereka yang tidak sempat menyelesaikan sekolah dasarnya. Bentuknya bisa menjual barang/produk, menjual jasa, bahkan hingga menjual ide. Profesi Penjual juga menjadi profesi yang dapat memberikan imbalan sangat besar, sehingga banyak orang yang mencoba profesi ini sebagai sarana untuk menguji percaya diri, hingga menumpuk kekayaan dan sebagai ajang pembuktian diri.

Sayangnya, sedikit sekali orang yang benar-benar berhasil di pekerjaan ini. Selebihnya terpental, karena tidak memiliki cukup modal yang cukup untuk melakukan pekerjaan ini, yaitu Paradigma yang salah dan kemampuan yang rendah.

Tujuan Pelatihan

1. Paradigma yang efektif dalam menjual
2. Menjual adalah suatu proses interaksi sosial
3. Menjual melibatkan ketrampilan komunikasi

Trainer: Drs. Safrial Guci

WAKTU PELAKSANAAN

06 Januari 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.*

4. Menjual yang efektif membutuhkan ketrampilan
5. Memiliki percaya diri yang lebih untuk melakukan penjualan

Outline Materi

- Paradigma Menjual
- Hal-hal Penting dalam Menjual
    - Membangun Hubungan
    - Ketrampilan Bertanya
- Tahapan menjual

Metode Pelatihan

- Lecture
- Diskusi Kelompok
- Role Play & Simulasi
- Survey

Peserta

Siapapun yang berminat dalam proses menjual yang benar, khususnya para penjual asuransi, penjual investasi, penjual rumah, penjual mobil, dan *sales supervisor.*

Instruktur Pelatihan

Drs. Safrial Guci

Safrial Guci telah berpengalaman lebih dari 20 tahun menangani pelatihan (pembejalaran) di perusahaan lokal dan multi nasional. Lima belas tahun diantaranya didedikasikan bagi para sales person, khususnya di Asuransi Jiwa dan Micro Banking. Dan pada akhirnya memutuskan untuk fokus pada dunia pelatihan (pembelajaran).

Untuk melengkapi proses belajar yang lebih efektif, beliau mempelajari Neuro Language Programming (NLP) dari beberapa guru, dan mengaplikasikannya dibeberapa pelatihan yang diberikannya. Adapun sertifikasi lainnya adalah sbb:

- Certified Trainer of 7 Habits of Highly Effective People from Dunamis Consulting
- Licensed Practitioner of NLP from The Society of NLP and Dr. Richard Bandler
- Certified Practitioner of Communication Skill from Synergi Lintas Batas
- Certified Hypnotist (CH) from The Indonesian Board of Hypnotherapy (IBH)
- Certified Hypnotherapist (CHT) from IBH

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