

The 7 Selling Steps for Sales People

Zaman sekarang, lebih banyak yang di lakukan oleh seorang sales adalah melakukan 2 hal yaitu, “telling dan selling” .Apakah hal itu sudah cukup untuk membuat mereka menjadi survive menjadi seorang penjual? Sudah bias menjadi penjual yang handal? Jawabannya adalah belummmmm.....!!!

Untuk memenangkan iklim kompetisi yang begitu ketat ini(bahasa kerennya : hypercompetitive), seorang penjual dituntut tidak hanya bias mengetahui product, tetapi juga harus mempunyai perilaku “ asking” dan “giving the solutions”. Ya...it’s time to change....

Jika ada suatu pertanyaan, mana yang benar, sebagai seorang sales kita harus banyak bicara atau mendengar? Cara menjawabnya gampang..ingat aja berapa jumlah mulut dan telinga kita? Yang jumlahnya lebih banyaklah yang kita pakai.

Trainer: Widijatmoko

WAKTU PELAKSANAAN

06 - 07 Desember 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.*

Ya..seorang sales peope harus lebih banyak mendengarkan. Cara mendengarkannya adalah dengan aktif bertanya, menanyakan kebutuhan, menggali kebutuhan customernya, karena tidak selamanya kebutuhan itu ditampakkan oleh customer kita, apakah lewat kata-kata ataupun bahasa tubuhnya. Dengan mendengarkan secara aktif, kita jadi tahu apa yang menjadi kebutuhan sebenarnya customer kita. Tehnik mendengarkan secara aktif (listening) adalah dengan bertanya, berbeda dengan mendengarkan secara pasif (hearing).

Waktunya untuk merubah cara berpikir sebagai penjual yang transaksional menjadi penjual yang konsultatif.

Sasaran Pelatihan

Setelah berhasil menyelesaikan program ini, peserta akan mampu:

- Meningkatkan kepercayaan diri untuk mencapai target penjualan.
- Mengembangkan pola pikir pemenang untuk setiap sales people.
- Memahami dan mengelola proses penjualan.
- Memahami fitur eksklusif dan manfaat dari suatu produk.
- Mengembangkan strategi probing yang kuat untuk menggali kebutuhan customer.
- Menerapkan keterampilan profesional penjualan tatap muka dengan pelanggan
- Menangani keprihatinan pelanggan secara profesional
- Mendapatkan komitmen dari pelanggan

Outline Materi

A. Bagaimana Membangun Self Confidence

- Hambatan seseorang menjadi tidak percaya diri
- Apa fondasi rasa percaya diri dan bagiamana keluar dari belenggu keminderan?
- Berbicara dengan percaya diri

Tujuan sesi ini : Melatih partisipan untuk membangun rasa percaya diri dan membangun keyakinan untuk menyakinkan orang lain

B. Bangga sebagai seorang Sales Force

- Alasan orang tidak suka menjadi seorang penjual
- Beda penjual yang sukses dan penjual yang gagal
- Kisah sukses beberapa penjual yang berhasil

Tujuan sesi ini : Menumbuhkan kebanggaan sebagai seorang penjual dan mampu menemukan kunci keberhasilan seorang penjual serta akhirnya mempunyai kesenangan menjual

C. Research, Analysis dan Planning Skills

- Mengumpulkan data, menilai calon customer dan mendapatkan informasi
- Mengadakan riset pasar
- Menyiapkan product knowledge tools yang relevan di setiap rencana kunjungan

Tujuan sesi ini : Peserta akan mempunyai kemampuan dalam perencanaan kunjungan yang meliputi rute, objektif dan lain-lain serta mengumpulkan bahan-bahan pendukung secara efisien.

D. Opening, Listening dan Questioning Skills

- Keterampilan di dalam membuka kunjungan dan membangun hubungan awal
- Menyampaikan tujuan atau agenda kunjungan

- Mengidentifikasi dan memahami kebutuhan customer

Tujuan sesi ini : Peserta di harapkan mempunyai keterampila cara membuka kunjungan, mendengar yang aktif, membuat pertanyaan dengan benar, tidak terlalu banyak bicara dan yang menggali lebih dalam

E. Presentation dan Handling Objection Skills

- Menceritakan produk dalam bahasa yang dipahami oleh customer
- Memaparkan fitur dan manfaat produk secara konsisten

Tujuan sesi ini : Keterampilan yang akan dimiliki peserta di dalam membuat langkah-langkah presentasi dengan menggunakan “Main Idea” yang menggiring ke kebutuhan customer, mampu mengidentifikasi “real problem” dan menjawab dengan solusi yang relevan di dalam menangani keberatan atau penolakan.

F. Closing Skills

- Mengetahui kapan dan bagaiman menutup penjualan
- Mendengar dan memberikan reaksi terhadap buying signal

Tujuan sesi ini : Peserta dapat menyampaikan kesimpulan kunjungan, menyepakati agenda untuk langkah-langkah selanjutnya dan melakukan penutupan sales dengan berbagai tekhnik.

G. Follow Up Skills

- Memastikan eksekusi kesepakatan dan tindakan yang telah disetujui
- Menindaklanjuti apa yang sudah dijanjikan
- Berpikir tentang sales tidak berhenti pada saat order

Tujuan sesi ini : Peserta tahu dan mampu bagaimana membina hubungan jangka panjang, membuat evaluasi kunjungan, menentukan kunjungan yang akan datang, dan mampu mengidentifikasi peluangyang ada

Metode Pelatihan

- Sharing
    - Metode pengajaran yang mengutamakan partisipasi peserta di dalam program pelatihan sehingga menciptakan komunikasi dan interaksi dua arah di dalam kelas.
- Case Study
    - Pembahasan kasus-kasus real yang terjadi di lapangan guna meningkatkan pemahaman pengaplikasian teori dan konsep di lapangan.
- Role Play with sales scripts
    - Sebagai bentuk aktifitas yang dirancang guna meningkatkan pemahaman pengaplikasian ilmu dengan menggunakan skenario yang mendekati kondisi di lapangan.
- Games
    - Bentuk aktifitas yang di tujukan untuk penghayatan terhadap materi-materi pembelajaran yang ada.
- Job Assignment – Action Plan (optional)

- Pelaksanaan tugas/pekerjaan yang dilakukan berhubungan dengan kegiatan realisasi di lapangan dan dihubungkan dengan kegiatan pelatihan di dalam kelas.

Peserta

- Sales Force
- Sales Leader

Durasi Pelatihan

- Bahasa Indonesia
- 2 hari pelatihan

Evaluasi Pelatihan

Untuk mengetahui sejauh mana efektivitas pelatihan ini, dilakukan evaluasi/ *review* yang berupa:

- Tahap L1 (kuesioner penilaian dari peserta)
- Tahap L2 (observasi personal) , pre dan post test untuk mengetahui penyerapan peserta terhadap pelatihan **The 7 Selling Steps for Sales People**

Instruktur Pelatihan

Widijatmoko

Core Competencies :

- Deep expertise and experience in sales and marketing for medical products
- Excellent interpersonal communication skill
- Deep knowledge and excellent trainer for Training & Development
- National Training Manager, PT. Fonterra Brand Indonesia (2011, March – 2014, April)
- National Sales Training Manager, PT. Abbott Nutrition International Indonesia (2010, February – 2011, March).
- National Sales Training Manager, PT Unilever Foodsolutions (2008, October – 2010, January)
- Training Manager, PT. Dua Berlian (National Dist. for SC JOHNSON), 2007, September – 2008, October.
- Training Manager, PT. Actavis Indonesia (2006, October – 2007, September).
- Training Manager, PT. Sanofi-Aventis Group (2005 – 2006).
- Product Specialist, PT. Aventis Pharma (2001 – 2005)
- Hospital Medical Representative, PT Rhone Poulenc Rorer, (1997 – 2001)
- Medical Representative PT Pradja Pharin (1996 – 1997)
- Entertainment Manager PT Oasik Produktama, (1995 – 1996).

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