

Sales Management Cycle

Memahami Sales Cycle adalah sangat penting untuk mempertahankan dan meningkatkan Sales Revenue. Mempersiapkan, Melengkapi dan Menggairahkan Sales Force untuk deal-deal yang profitable, terukur, terencana dan berkesinambungan.

Target dari Pelatihan ini adalah untuk memperkuat sales foundation, untuk menyakinkan keberlanjutan laba melalui analisis mendalam dari end to end sales management (before - on - after sales). Memampukan penjualan profitable, memberikan kenyamanan dan kepuasan Pelanggan. Memastikan sales forecast tercapai sesuai dengan sales budget dan inventory. Yang pada akhirnya memberikan laba yang meningkat dan berkesinambungan bagi seluruh stakeholder.

Trainer: Parmin Sitompul, STP. ,MM

WAKTU PELAKSANAAN

06 - 07 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 5.350.000
Full Fare: Rp 5.950.000

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

Benefit bagi Perusahaan : Memiliki Team Sales yang handal, budget yang terukur, Penggunaan semua Sumber Daya terutama Dana dan SDM terpakai secara optimal dan terukur. Memperoleh Laba yang terukur, meningkat dan berkesinambungan.

Outline Materi

Hari Pertama

1. DASAR-DASAR SALES MANAGEMENT
    - Evolusi Konsep Penjualan
    - Marketing dan Sales Management
2. KONSEP PENJUALAN DAN PEMASARAN
3. SALES CYCLE
4. TARGET PASAR
5. PEMILIHAN PASAR SASARAN
6. MATA RANTAI KONSUMSI

Hari Kedua

Fak SEGMENTASI GAYA HIDUP PERKOTAAN INDONESIA

1. 5 PERAN PENENTU PEMBELIAN DALAM ORGANISASI
2. SALES FORCE MANAGEMENT
3. TUGAS POKOK SALES FORCE
4. ACTIVITY PLAN VS DAILY ACTIVITY
5. ANALISA PROSPEK VS TARGET PENJUALAN
6. SALES FORECAST VS SALES BUDGET
7. BEST PRACTISE tor 2 yang mempengaruhi Pembelian dan Perilaku Pembelian

Peserta

Pelatihan ini didedikasikan bagi Agen Penjualan, Wiraniaga/Sales Person, Sales Supervisor, Sales Manager, Direktur Penjualan dan Pemasaran, Marketer, Supplier/Distributor, HRD/SDM/Human Capital Department, Sales Admin dan Keuangan, Cost Controller dan semua pihak yang ingin memahami proses penjualan, mempertahankan sekaligus meningkatkan laba melalui strategy penjualan yang efektif dan efisien.

Instruktur Pelatihan

Parmin Sitompul, STP. ,MM

Menggeluti Penjualan dan Pemasaran lebih dari 19 tahun. Memulai Karir sebagai Sales Engineer di Astra Group hingga level Manager Penjualan dan Pemasaran diberbagai Perusahaan terkemuka di Automotive dan Alat Berat. Selanjutnya berkarir di Perusahaan Pertambangan sebagai GM Peralatan, yang salah satu perannya mempengaruhi dan menentukan pembelian. Sekarang sebagai Founder dan Direktur pada Perusahaan Importir & Supplier Capital Goods dan Engineering Solution. Pengalaman di Sales Departement dan sebagai User/Pelanggan memberikan nilai lebih bagaimana untuk memberikan penjualan yang profitable, mempertahankan dan meningkatkan laba serta memberikan dan mempertahankan kepuasan Pelanggan. Pendidikan S1 Teknik Pertanian dan S2 Marketing Management, Dosen tidak tetap disalah satu Institute terkemuka dalam mata kuliah Team building & QCC, dan Machine Operation and Application Advanced sehingga dapat memadukan konsep, strategy, taktik serta pengalaman dalam penerapannya dilapangan.

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