

Sales Motivation Journey

Pendahuluan

Sales team is the anchor or heart (back bone) of a company. Team sales merupakan ujung tombak dan garda terdepan sebuah perusahaan dalam penjualan produk-produknya, yang keberadaannya memegang peran sangat penting, strategis dan vital untuk kelanggengan pertumbuhan dan tetap *exist*-nya suatu perusahaan di masa datang. Tanpa team sales yang tangguh, rasanya sulit suatu perusahaan mampu mencapai/melampaui target penjualan yang ditetapkan – di era *borderless zone* ini.

Sudahkah Anda berjualan lewat cara-cara yang jitu dan *smart*?Atau Anda masih berjualan dengan cara yang biasa/tradisional dan konvensional? Sudah saatnya anda merubah *mindset* anda untuk beralih ke cara-cara yang lebih “wow” dan “brilliant”, kenapa?Karena penjualan harus ciamik/canggih sesuai *trend* teknologi abad ini, agar dekat dengan pelanggan dan memenangkan persaingan yang tajam.

Era bisnis yang semakin inklusif, *borderless,* horizontal, dan *social* telah memaksa perusahaan untuk melakukan aktivitas *selling* dengan cara yang beda. *Prospecting, approaching*, hingga *retention* lewat cara jitu untuk merubah kinerja penjualan menjadi luar biasa.

Trainer: Ir. Indra H. Harahap, MM, RFA, ACSI

WAKTU PELAKSANAAN

10 - 11 Juni 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.*

Di bidang perbankan misalnya, tidak hanya bank-bank skala besar yang menggunakan team sales, akan tetapi bank-bank berskala kecilpun memiliki pasukan sales, baik untuk produk dana (*funding*), kredit (*loan*), kartu kredit (*credit card*), maupun *bancassurance*. Tanpa team sales, perusahaan tersebut hampir pasti akan kalah dalam persaingan global yang sedemikian massif (*hyper competition)*.

Hanya perusahaan perusahaan yang mempersiapkan team sales yang tangguh yang akan tetap *exist* di kancah bisnis, jika memang tidak mau terlibas/disalib oleh *main competitor*-nya. Ditambah lagi semakin minim dan terbatasnya "kue" yang harus diperebutkan oleh pemain-pemain utama di bisnis sejenis. Hanya perusahaan yang menerapkan strategi sales yang jitu yang akan tetap bertahan dan tumbuh melampaui pesaing yang ada.

Workshop ini sangat cocok dan layak diikuti oleh Sales Manager, Sales Supervisor, Sales People, Sales Provider, Sales Agency, dan bidang lain terkait sales dari berbagai jenis bisnis/industri.

Dalam workshop ini, akan diulas tuntas trik/tips berikut ini:

1. Taktik/trik efektif memahami secara komprehensif makna memotivasi team sales.
2. Jurus jitu melakukan penjualan/sales secara *smart, "wow"* dan efektif.
3. Melakukan penjualan ke target yang dituju dengan tepat dan sukses (*deal*).

Dengan workshop ini, anda diharapkan bisa:

- Membangun Team Sales yang selalu termotivasi dan "*think out of the box*".
- Menciptakan Pasukan Sales Yang Gigih, Tangguh, Teruji dan Pantang Menyerah.
- Memiliki Sales yang Smart, Penuh Integritas, Jujur, Bertanggung jawab dan Fokus.

Silabus Workshop:

1. Sales Philoshopy and Ethics
2. Marketing and Sales Perspective
3. Sales Success Formula and Tips
4. Sales People: Attitude and Passion
5. Motivation Journey
6. Success vs Unsuccess
7. Incredible Inspiration from "Bill Porter", "Nick Vujicic" and "Jordan Belford"
8. The Success Sales People in the World
9. Why Customers "GO"?How to Overcome?
10. Why Sales People "FAIL"?How to Improve?
11. How to Motivate Your Sales Team?

Metode Workshop:

Dengan menggunakan konsep *interactive presentation* - komunikasi dua arah, *group discussion*, *brainstorming*, *team building, games/ jokes/ice breaker, role play*, *case study*, simulasi dan pemutaran video.

Motivational dan *inspirational* workshop ini, materinya akan dibawakan oleh trainer dengan gaya yang khas, bahasa yang lugas/gampang dicerna dan gamblang, mengalir, santai, segar dan

bersahabat (*friendly, fresh, fun*) diselingi video motivasi yang “inspiratif” dan contoh kasus nyata, dengan *joke*/canda dan games (*ice breaker*) yang menyentuh dan menggugah nurani. Workshop ini dikemas dengan konsep *learning and edutainment* – membumi dan *applicable* – untuk memacu adrenalin menjadi *sales team* yang solid, kokoh dan gigih.

Instruktur Pelatihan

Ir. Indra H. Harahap, MM, RFA, ACSI

Praktisi perbankan yang membangun karir profesionalnya di dunia perbankan dan bancaassurance selama lebih dari 28 tahun dengan penuh integritas dan sarat dengan pengalaman. Dengan prinsip hidup, teruslah berbagi dan memberi – karena itu adalah ibadah (amal jariah), Indra senantiasa terus menebar ilmu yang dimiliki. Menjadi trainer sudah menjadi ***passion***-nya sejak duduk dibangku kuliah.

Indra memulai karirnya di Lembaga Oseanologi Nasional (LON) – LIPI, 1988-1989; dilanjutkan di BankExim, 1990 – 1999 (Section Head); dan Bank Mandiri, 1999 – June 2018. Karir di Bank Mandiri dimulai dari: Section Head, Senior Product Manager, Area Sales Manager (ASM), Regional Sales Manager (RSM), Senior Relationship Manager (SRM), Head of Sales Department dan Professional Trainer. Selain itu pernah ditugaskan di AXA Mandiri Financial Services (AMFS) sebagai RSM dan Counterpart Consultant KPMG – Organization Restructuring Project serta Counterpart Consultant BCG – Value Chain Project.

Mengasah pengalaman sebagai trainer dimulai Indra dengan menjadi Asisten Dosen sejak di bangku kuliah untuk mahasiswa S1, S2 dan S3 di IPB Bogor. Selain itu pernah menjadi Dosen Luar Biasa di Universitas Gunadarma untuk beberapa mata kuliah.dan menjadi *Executive Trainer* bidang Sales and Marketing di MarkPlus Institute of Marketing (MIM)/MarkPlus Inc. Sebagai seorang pembelajar, Indra terus mengasah diri dan senantiasa terus berbagi, menjadi Professional Trainer di berbagai bidang seperti sales/marketing/produk lebih dari 15 tahun. Dengan pengalaman yang mumpuni di bidang sales dan training, Indra pernah dinobatkan sebagai *"senior trainer sales terbaik"* di institusinya, pernah mengelola lebih dari 2.000 sales people,. MarkPlus Inc. & Co dan Majalah Warta Ekonomi pernah menobatkannya sebagai *"The 3rd Best Sales Manager"* di Indonesia.

Tahun 2016, 2017 dan 2018 Indra memperoleh penghargaan "Trainer Gold Recognition" dari Mandiri University, Bank Mandiri.

Selain itu, Indra juga adalah Founder & General Secretary of Mandiri Club (MC) (2 times) dan salah satu Founder Koperasi Mandiri

Sepanjang pengalamannya di dunia sales, Indra mengelola/mensuvervisi team sales dan provider/agency dalam *sales training, coaching, sales clinic, motivation, team building, rewarding, outing*, bahkan terjun langsung ke lapangan bersama sales people – memberi contoh/teladan.

Indra memperoleh gelar Sarjana Statistika (Ir.) dari Institut Pertanian Bogor (IPB) - Bogor dan Magister Management (MM) dari Universitas Gadjah Mada (UGM) - Yogyakarta dengan spesialisasi dibidang *International Marketing* serta gelar profesi tingkat global yaitu Register Financial Associates (RFA)/Financial Planner dari International Association of Register Financial Consultants (IARFC) United States of America (USA).

Disamping itu yang bersangkutan mengasah kompetensi dan profesionalisme bidang *finance, investment, insurance, bancassurance, organization, leadership, culture, research & development, sales* dan *marketing* melalui sejumlah workshop/training yang diselenggarakan oleh International Management for Development (IMD) Business School, Lausanne - Switzerland, Center for Creative Leadership (CCL) Greensboro – North

Caroline USA, Chartered Institute for Securities and Investment (CISI) London, AXA Mandiri Financial Services, MarkPlus Inc./MarkPlus Institute of Marketing (MIM), Academia Education and Training, Top Coach Indonesia (TCI), ESQ Executive Class, Asia Works dan lembaga lain yang terkait.

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