

Salesmanship Skills

Deskripsi Pelatihan

Di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat, peran sales tidak lagi sekadar “menjual produk”, tetapi menjadi ujung tombak dalam membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan serta menciptakan nilai (value) bagi perusahaan. Sales person dituntut tidak hanya memiliki kemampuan komunikasi, tetapi juga pemahaman mendalam terhadap kebutuhan pelanggan, kemampuan analisis, serta strategi persuasi yang efektif. Tanpa keterampilan salesmanship yang kuat, potensi penjualan tidak akan optimal dan dapat berdampak langsung terhadap penurunan revenue serta citra perusahaan.

Trainer: Setiono Winardi SH., MBA.

WAKTU PELAKSANAAN

13 - 14 Juli 2027

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Best Western Premier The Hive

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.*

Pelatihan ini dirancang untuk meningkatkan kemampuan sales person secara komprehensif, mulai dari mindset, teknik komunikasi, hingga strategi closing yang efektif. Selain itu, pelatihan ini juga mengintegrasikan tren terkini seperti **digital selling, social selling, consultative selling, dan customer-centric approach**, sehingga peserta mampu beradaptasi dengan perubahan perilaku pelanggan dan memaksimalkan peluang penjualan di berbagai channel. Dengan pendekatan praktis dan berbasis studi kasus, peserta diharapkan mampu meningkatkan performa penjualan secara signifikan dan berkelanjutan.

Sasaran Pelatihan (Kompetensi Peserta)

Setelah mengikuti pelatihan ini, peserta diharapkan mampu:

- Memahami konsep dan mindset salesmanship profesional
- Mengidentifikasi kebutuhan dan karakter pelanggan secara efektif
- Menguasai teknik komunikasi dan persuasi dalam penjualan
- Menjelaskan product knowledge secara menarik dan meyakinkan
- Melakukan pendekatan consultative selling (berbasis solusi)
- Mengelola keberatan (handling objection) pelanggan
- Melakukan teknik closing yang efektif
- Menggunakan digital tools dan social media untuk mendukung penjualan
- Membangun hubungan jangka panjang (customer relationship)
- Melakukan evaluasi dan peningkatan kinerja sales secara berkelanjutan

Target Peserta

Pelatihan ini direkomendasikan untuk:

- Sales Executive / Sales Representative
- Account Manager / Key Account Executive
- Business Development / Marketing Executive
- Supervisor / Manager Sales & Marketing
- Customer Relationship Officer
- Profesional yang terlibat dalam aktivitas penjualan produk/jasa

Outline Materi Pelatihan (Durasi 2 Hari)

Hari 1 – Fundamental Sales & Customer Understanding

1. Fundamental Salesmanship

- Pengertian dan konsep salesmanship
- Peran sales dalam organisasi modern
- Mindset sales profesional (growth mindset, resilience)
- Etika dan perilaku sales profesional

2. Understanding Product & Value Proposition

- Product knowledge & keunggulan kompetitif
- Value-based selling (menjual manfaat, bukan fitur)
- Differentiation strategy terhadap kompetitor

3. Prospecting & Lead Generation

- Teknik mencari dan mengidentifikasi prospek potensial
- Segmentasi dan targeting pelanggan
- Pemanfaatan digital channel (LinkedIn, marketplace, dll.)

4. Customer Behavior & Needs Analysis

- Memahami tipe dan karakter pelanggan
- Teknik menggali kebutuhan (probing & questioning)
- Customer journey & decision making process

5. Effective Communication & Presentation Skills

- Teknik komunikasi persuasif
- Storytelling dalam penjualan
- Teknik presentasi produk yang menarik

Hari 2 – Selling Strategy & Closing Techniques

6. Consultative Selling Approach

- Pendekatan solusi (solution selling)
- Membangun kepercayaan pelanggan
- Relationship building

7. Handling Objection

- Jenis-jenis keberatan pelanggan
- Teknik menghadapi dan mengatasi keberatan
- Turning objection into opportunity

8. Negotiation Skills

- Teknik negosiasi efektif
- Win-win solution dalam penjualan
- Strategi menghadapi tekanan harga

9. Closing Techniques

- Teknik closing yang efektif
- Buying signals dari pelanggan
- Follow up & deal finalization

10. Digital Selling & Social Selling

- Pemanfaatan media sosial untuk sales
- Personal branding untuk sales
- CRM & tools digital untuk tracking sales

11. Performance Measurement & Sales Improvement

- KPI sales dan evaluasi kinerja
- Sales funnel & pipeline management
- Continuous improvement & self-motivation

12. Case Study & Simulation

- Role play sales scenario
- Simulasi negosiasi dan closing
- Evaluasi dan feedback dari fasilitator

Metode Pelatihan

Pelatihan ini menggunakan pendekatan interaktif dan berbasis praktik:

- **Interactive Lecture** (konsep & teori sales modern)
- **Role Play & Simulation (praktik langsung selling & negotiation)**
- **Group Discussion & Sharing Experience**
- **Workshop (latihan teknik closing & komunikasi)**
- **Coaching & Feedback Personal**

Instruktur Pelatihan

Setiono Winardi SH., MBA.

Menamatkan pendidikan Hukum (S-1) pada Universitas Islam Jakarta, kemudian mengambil gelar (S-2) Master Business Administration dari dari Saint John University, Honolulu, Hawaii, USA, kemudian mengambil program Diploma pada National University of Singapore dan Murdock University, Dubai, UAE.

Beliau adalah salah satu associate consultant Value Consult ini, berpengalaman lebih dari 20 tahun dalam bidang Human Resources serta telah menapaki berbagai jenjang karir.

Pengakuan sebagai professional dan praktisi di dunia internasional, dengan telah diterimanya berbagai Penghargaan (Awards) atau Honors, dari beberapa Negara asing, sebagai berikut:

1. Award the Best Practice for Operation of Human Resources Management dari the National Police HongKong Government;
2. Honors the Best Practice Operation for Human Resources dari the Ministry of Education of the Republic of Ghana, West Africa;
3. Award the Best Practice Human Resources Management dari the Economy Community West African State (ECOWAS) Regional Office Lome Republic of Togo West Africa;
4. Awards the Best Practice Human Resources Management dari the Ministry of Trade & Export, the Federal Republic of Nigeria West Africa;
5. Award the Best Practice Operation for Human Resources dari the Royal Goverment Cambodia.

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