

High Impact Selling Skill

Menjual bisa jadi merupakan salah satu profesi tertua di dunia dan dilakukan oleh setiap manusia. Baik disadarinya atau tidak disadarinya. Mulai dari menjual ide yang masih terbenam dalam pikiran, hingga menjual benda-benda yang sangat kasat mata. Hebatnya lagi, profesi ini masih akan terus digeluti oleh manusia sampai peradaban manusia punah.

Beberapa *Basic Concept* menjualpun telah dilahap oleh mereka yang menjadikan menjual sebagai profesinya. Sementara, dalam modul ini, akan diperkenalkan konsep menjual yang memiliki pendekatan *customer oriented,* dengan pendekatan yang lebih variatif.

MENGAPA PENTING:

- Pasar *Lower - Middle - Upper*
- Pembeli lebih berpendidikan
- Lebih banyak pilihan di “pasar”
- Captive market terbatas
- Lebih banyak saingan

TUJUAN:

Trainer: Mr. Agus Gunawan

WAKTU PELAKSANAAN

📅 24 - 25 Maret 2027

🕓 09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: 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.*

1. Mengasah Ketrampilan Menjual Berdasarkan Kebutuhan Prospek
2. Memiliki teknik penutupan dan teknik menangani keberatan yang lebih variatif
3. Meningkatkan Kualitas & Kuantitas Penjualan

MANFAAT:

Peserta menjadi lebih percaya diri dalam melakukan proses menjual, dengan bekal pola pikir (mindset) dan teknik-teknik menjual yang lebih variatif

MODUL:

1. Tahapan Menjual
2. Owner Benefits (Manfaat bagi pembeli)
3. Good Quality (Karakteristik Positif)
4. Chain of Benefit (Rantai Manfaat)
5. Motivational Idea (Ide Motivasi):
    - Offering (Penawaran)
    - Comparison (Perbandingan)
    - Prestige (Prestise)
6. Motivational Idea (Ide Motivasi):
    - Ex-Demo (Penjelasan Demonstrasi)
    - Reason (Alasan)
    - Question (Pertanyaan)
7. Closing Technique (Teknik Penutupan)
8. Handling Objection (Menangani Keberatan)

SIAPA YANG WAJIB IKUT MODUL INI?

1. Sales person (apapun sebutannya)
2. Sales Supervisor
3. Sales Manager

METODE PEMBELAJARAN:

1. Lecture
2. Latihan
3. Role play

WORKSHOP LEADER :

Instruktur Pelatihan

Mr. Agus Gunawan

Mr.Agus Gunawan adalah seorang Professional Trainer, Konsultan dan Coach, mengkhususkan dirinya dalam memberikan berbagai pelatihan untuk keperluan peningkatan kualitas sumber daya manusia untuk kepentingan organisasi, perusahaan, pemerintahan maupun individu.

Mr. Agus Gunawan telah berpengalaman bicara di depan ribuan orang sekaligus dalam berbagai seminar tingkat Nasional dan juga di hadapan berbagai perusahaan ternama di Indonesia, seperti :

BCA, Mandiri, UOB, CIMB, Telkomsel, TOTAL (France), CUBIC, Pupuk Kaltim, Global Mega Indonesia, Danareksa, Prudential, Axa, Gramedia, Smart Fm, Oriflame, Alianz, Bumiputera, Panin, Astra, Untar, Binus, Bmw, Garment, Dosen, Trainer, Kementerian Komunikasi dan Informasi, Kementerian Keuangan, Badan Pertanahan Nasional, Kementrian Perhubungan, Badan Perencana Pembangunan Nasional, Kementerian Perumahan Rakyat, Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi, PU, Perpustakaan Nasional, Kementerian Luar Negeri, Kemenko Kesra, Dirjen Pajak, BJB, Dirjen Migas, BKPM, Lembaga Sandi Negara, Sekretariat Wakil Presiden, BNN, DPR RI, Bapertarum, MLM Company, SCTV, O-Channel, METRO TV, FX Group, Frisian Flag dan lain-lainnya.

Mr. Agus Gunawan telah mendesain berbagai program antara lain dalam bidang SALES, LEADERSHIP, TEAM WORK, MOTIVATION, PUBLIC SPEAKING, PRESENTATION SKILLS, COMMUNICATION SKILL, MANAGEMENT dan lain sebagainya.

- Selama 15 tahun terakhir telah berbicara kepada Ratusan Ribu orang dalam bidang Soft skill, Kepemimpinan, Sales, Komunikasi dan Motivasi.
- 20 tahun lebih telah mengenal dunia Seni Peran, MC, hingga Training dan motivasi.
- Pembelajar otodidak untuk seni peran, teknik vokal dan teknik presentasi yang digunakan untuk berbicara didepan ribuan orang hingga bidang management
- Teknik-teknik komunikasi dari berbagai Guru telah dipelajari 8 tahun terakhir.
- Para peserta yang pernah mengikuti pelatihan mulai dari Trainer, Pebisnis, Direktur, CEO, Leader, Supervisor, Manager, Sales, Dozen S1&S2, pelaku bisnis MLM, Asuransi, kabag Operasional, Kabag Teknik, Aparatur Negara, Pejabat, TV Swasta, Gereja, Mahasiswa, dan Pelajar.
- 20 thn terakhir memiliki pengalaman dalam mengemas, mendesign, mengepalai projek berbagai acara hingga berskala Nasional, seperti beberapa Event Mega Seminar, bersama para Pembicara Besar Indonesia.

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