

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: Drs. Safrial Guci

WAKTU PELAKSANAAN

29 - 30 Juli 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.*

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

Drs. Safrial Guci

Safrial Guci telah berpengalaman lebih dari 20 tahun menangani pelatihan (pembejalaran) di perusahaan lokal dan multi nasional. Lima belas tahun diantaranya didedikasikan bagi para sales person, khususnya di Asuransi Jiwa dan Micro Banking. Dan pada akhirnya memutuskan untuk fokus pada dunia pelatihan (pembelajaran).

Untuk melengkapi proses belajar yang lebih efektif, beliau mempelajari Neuro Language Programming (NLP) dari beberapa guru, dan mengaplikasikannya dibeberapa pelatihan yang diberikannya. Adapun sertifikasi lainnya adalah sbb:

- Certified Trainer of 7 Habits of Highly Effective People from Dunamis Consulting
- Licensed Practitioner of NLP from The Society of NLP and Dr. Richard Bandler
- Certified Practitioner of Communication Skill from Synergi Lintas Batas
- Certified Hypnotist (CH) from The Indonesian Board of Hypnotherapy (IBH)
- Certified Hypnotherapist (CHT) from IBH

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