


# How To Make A Great Sales Presentation & Negotiation Technique

**Trainer: Ir. Renardhy H. Lumelle, Mkom**

**WAKTU PELAKSANAAN**

18 - 19 Oktober 2027

09:00 - 17:00 WIB

**TEMPAT PELATIHAN**

Location: BELITUNG

**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.*

## Latar Belakang

Banyak Tenaga Penjual pandai mendapatkan Prospect, tetapi selalu gagal dalam Sales Presentation. Training ini akan membekali Para Peserta dengan ide-ide praktis untuk menyampaikan Presentasi yang Efektif dan Impresif.

Tetapi..... banyak pula Tenaga Penjual pandai mendapatkan Prospect dan pandai dalam Sales Presentation. Training, namun tidak mampu bernegosiasi dengan prospect apalagi melakukan penutupan penjualan (Sales Closing), bahkan tidak jarang terjadi sebaliknya ter-*influence* oleh Propect. Training ini akan membekali Para Peserta dengan ide-ide praktis dalam menyampaikan Presentasi Penjualan dan bernegosiasi yang Efektif dan Impresif sehingga memperkuat kepercayaan Prospect terhadap Product yang ditawarkan dan mampu menggiring Prospect untuk melakukan penutupan penjualan (Sales Closing) dengan efektif dan nyaman bagi bagi Customer.

## Tujuan Training

Peserta setelah mengikuti Training ini.

- Mampu mempersiapkan Sales Presentasi dengan baik dan benar
- Mampu melakukan Presentasi dengan Efektif dan Impresif.
- Mampu meng-influence Prospect dengan baik
- Mampu membantu Prospect mengambil keputusan

## Pokok Bahasan

1. Before the Sales Visit à Preparation
    - You
    - Company
    - Product
    - Client
    - Existing Competitor
    - Future Competitor
2. The Sales Visit
    - 5 Tips You must do during Your Sales Visit.
    - What type of ENTRY do you want to make ?
    - Your Opening Statement
    - 8 Steps to make Sales Presentation
    - Sales Talk
    - Barrier in Sales Communication
3. After The Sales Visit
    - WOW
    - Follow – Through
4. What is Negotiation ?
5. Everyone in their every day is lives an Negotiator
6. Why Negotiate ?
7. Sales Negotiation
8. Customer Attitude
9. Why do you need Negotiation Skills ?
10. Negotiating with Prospect and Customers ? (Before – During – After)
11. Negotiation Principles
12. Negotiation Outcomes
13. Common Mistake to be Avoided in Negotiation.
14. How to Overcome Objection ?

## Peserta

- Sales Person
- Sales Head/Supervisor

- Sales Manager
- Agent Asuransi
- Owner Perusahaan

### Metode Training

- Self Learning
- Social Learning
- Practical Learning

## Instruktur Pelatihan

### Ir. Renardhy H. Lumelle, Mkom

**Sepanjang karirnya sarat dengan dunia Pendidikan dan Pelatihan (Education & Training).**

- Lebihdari 9 tahun memimpin (Direktur) berbagai Lembaga Pelatihan.
- Lebihdari 7 tahunsebagai Kepala Divisi (General Manager) Pelatihan dan Perpustakaan (Kepala Pusat Pelatihan Indomobil Group) di PT. Indomobil Sukses Internasional Tbk.
- Lebih dari 2 tahun sebagaiKepalaDivisi Marketing Research & Analysis (Indomobil Group) di PT Indomobil Sukses Internasional Tbk., Jakarta
- Hampir 8 tahun SebagaiKepalaDivisiIndomobil For You (Customer Relation) di PT. Indomobil Sukses Internasional Tbk. (Nissan)

**Topik Training lainnya Beliau bawakan meliputi bidang :**

- Selling
- Customer Service & Customer Satisfaction (Training, System, Survey)
- Communication Skill
- Personal Development
- Basic Supervisory
- Leadership.
- Team Building.
- Time Management
- Conflict Management
- NegotiationSkill
- Training Within Industry
- How to Handle Difficult People
- Dll

## 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