

Sales Leadership & Coaching Skills

Sebagai pemeran kepemimpinan di garis depan, seorang Leader memiliki peran yang kritikal dalam mencapai target yang telah ditetapkan. Peran tersebut terkait dengan strategi dan cara pelaksanaan pekerjaan serta kualitas hubungan dan interaksi antar manusia yang tergabung dalam suatu tim penjualan. Lebih dari itu, penguasaan keterampilan kepemimpinan menjadi barometer kualitas kepemimpinan di dalam suatu organisasi.

Trainer: Divdeni Syafri

WAKTU PELAKSANAAN

01 - 02 Maret 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.*

Sebagaimana halnya dengan upaya menguasai suatu keterampilan, keterampilan kepemimpinan juga selain membutuhkan pemahaman juga yang utama adalah latihan dalam bentuk praktek atau aplikasi secara sistematis, berkesinambungan dan berkelanjutan. Untuk itu, kami mendorong setiap peserta untuk mempraktekkan pengetahuan yang diberikan dalam pelatihan, bukan hanya untuk membantu dalam penyelesaian pekerjaan atau pencapaian target penjualan; namun lebih dari itu untuk meningkatkan kualitas kehidupan setiap anggota tim penjualan melalui kepemimpinan yang berkualitas.

TUJUAN PELATIHAN

Setelah mengikuti pelatihan pada hari pertama ini, peserta diharapkan:

1. Memahami peran penting yang dikontribusikan oleh seorang Sales Leader dalam pelaksanaan pekerjaan dan atau pencapaian suatu target kerja, serta membina interaksi dan hubungan diantara setiap anggota tim.
2. Memiliki pola pikir yang benar dalam mengelola penjualan sekaligus membangun tim penjualan yang sukses, khususnya dalam hal pentingnya membangun dan memelihara komitmen.
3. Mampu membuat suatu perencanaan penjualan serta membangun perangkat dan mempraktekkan teknik untuk menegakkan perilaku sukses dalam rangka disiplin proses penjualan.
4. Menguasai proses dan teknik dalam melakukan bimbingan (coaching) yang efektif baik untuk menangani permasalahan kinerja maupun mengembangkan keterampilan tim penjualan, khususnya keterampilan menjual.

OUTLINE MATERI

Materi training yang akan di bahas topik **Sales Leadership & Coaching Skills** adalah :

- Leading & Changing Mindset
- Successful Leader Mindset
- Managing Success
- Sales Discipline Process
- Managing Sales Growth
- Sales Planning
- Customer Management & Portfolio Analysis
- Individual Sales Planning
- Commitment based Leadership
- Coaching Process Skills
- Performance Coaching
- Technical Coaching

FACILITATOR

Instruktur Pelatihan

Divdeni Syafri

Berlatar belakang pendidikan di FISIP - Universitas Padjajdjaran Bandung, mengawali karir di perbankan. Hampir20 tahun pengalaman kerja di PT. Bank Danamon Indonesia, Tbk dengan memulai karir sebagai: **agent call center 24 jam**selama**2**tahun, menangani informasi produk danamon berbagai keluhan nasabah, kemudian diangkat sebagai **Manager Customer Care Center** selama **8** tahun, menangani keluhan nasabah yang dimuat di media cetak, email, telepon, website, walk in customer dan mediasi perbankan yang melibatkan Bank Indonesia. Menjadi salah satu PIC yang tercatat di Bank Indonesia yang melaporkan keluhan nasabah khususnya keluhan financial sekaligus menjadi PIC untuk mediasi perbankan antara nasabah, Bank Danamon dan Bank Indonesia.

Pengalaman selama **3** tahun menjadi **Project Manager untuk Retail Banking Sales Development Program**, membuat modul untuk Sales/marketing Bank Danamon seluruh Indonesia, kemudian mengajarkan kepada mereka dari Product knowledge, Skills, Karakter/ Attitude sampai kepada Profesional Grooming sebagai seorang Bankers.

Pengalaman selama **2** tahun menjadi **Project Manager Retail Banking Network Support** untuk perubahan system baru di Bank Danamon di tahun 2010 yaitu *Winning Branch Model* yang melibatkan para Pimpinan Cabang/ Branch Manager seluruh Indonesia.

Pengalaman selama **5** tahun menjadi **Senior Manager di Consumer Service Quality**, membuat modul Service Excellence dan mengajarkan kepada semua karyawan di Bank Danamon, mulaidari Security, Teller, Customer Service, Marketing/ Sales Officer sampai kepada Branch Manager. Membuat program program antara lain : Branch Service Competition, E-Channel Competition, Service Coach for Leader dll.

Setelah 20 tahun di Bank Danamon, melanjutkan karir sebagai **Director Learning & Development** di PT. Global Top Career. Tugas saya mengembangkan da nmemperbaharui modul yang disesuaikan dengan permintaan klien, kemudian mempromosikan PT. Global Top Career keberbagai perusahaan. Adapun klien yang pernah kita bantu adalah : Bank BNI 46 (konvensional dan syariah), Bank BRI (konvensional dan syariah), Bank Niaga, Bank Panin, PT. Garuda Indonesia, PT. Permata Indonesia, dll.

Setelah itu melanjutkan karir lagi sebagai **Associate Trainer** di beberapa Consultant Training diantaranya :*PT. Value Consult, Global Top Career, PT. Mandiri Sejahtera*

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