


# Sales Motivational

Beberapa alasan mengapa tenaga penjual sangat mudah untuk kehilangan motivasi yaitu diantaranya adalah tenaga penjual TIDAK memilih “sales” sebagai profesi mereka. Kebanyakan mereka menjadi tenaga penjual karena terpaksa atau lantaran tidak mempunyai pilihan lain lagi. Akibatnya, mereka tidak merasa bangga akan pekerjaan mereka.

Untuk mengatasi masalah ini, *kita harus memberikan penjelasan kepada*setiap tenaga penjual yang baru dan menjelaskan kepada mereka apa arti dari pekerjaan menjual. Kita harus menunjukkan kepada mereka prospek karier yang bagus dari profesi menjual dan banyak orang-orang sukses yang memulai karier mereka dengan menjadi tenaga penjual. Kita harus mampu menunjukkan kepada mereka bagaimana tenaga penjual dapat menjadi kompeten dan mampu menghasilkan penghasilan dan kualitas hidup yang baik bagi diri mereka sendiri. Dengan kata lain, kita harus dapat menanamkan kebanggaan dalam diri mereka untuk menjadi tenaga penjual.

**Trainer: Divdeni Syafri**

**WAKTU PELAKSANAAN**

05 - 06 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.*

**TUJUAN PELATIHAN**

Setelah mengikuti pelatihan pada ini, peserta diharapkan:

1. Mempunyai kemampuan, keberanian, kekuatan, kesanggupan dan kemampuan besar agar bisa menutup penjualan dengan sukses.
2. Dapat menjual dengan luar biasa dengan mempunyai karakter yang percaya diri, rasa memiliki, product knowledge & skills yang baik, pantang menyerah, mempunyai energy dan semangat yang luar biasa.
3. Dapat melayani konsumen dengan sabar, tenang dan mampu memberikan informasi sekaligus layanan yang lengkap kepada calon konsumen.

**OUTLINE MATERI**

Materi training yang akan di bahas topik **Sales Motivational**adalah :

**Hari Pertama** :

- Refleksi Diri
- Makna Profesi Berjualan bagi seorang Sales
- Changes Habit ( Kebiasaan Baik dan Buruk)
- Sales Virus

**Hari Kedua :**

- Mengatasi Kekecewaan dan Permasalahan
- Bagaimana Meningkatkan Rasa Percaya Diri
- Mental yang diperlukan untuk seorang Sales
- Bagaimana mengatasi penolakan dan tindakan yg harus dilakukan

**FACILITATOR**

## Instruktur Pelatihan

### Divdeni Syafri

Berlatar belakang pendidikan di FISIP - Universitas Padjajdjaran Bandung, mengawali karir di perbankan. Hampir 20 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, mulai dari 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 dan memperbaharui modul yang disesuaikan dengan permintaan klien, kemudian mempromosikan PT. Global Top Career ke berbagai 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.

**Reward yang pernah saya dapatkan adalah :**

- The Best Trainer & Facilitator from Danamon Corporate University
- The Best Curriculum Instructional System Design from Corporate University Xchange
- The Best Curriculum Development from corporate University Xchange

## 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