

Selling Skill for Personal Banking Officer

Tenaga Pemasaran merupakan orang-orang pilihan yang menjalankan peran mereka demi keberlangsungan perusahaan dan menjadi tiangnya perusahaan saat ini dan yang akan datang.Tenaga Pemasaran dalam hal ini dianggap sebagai *front-liner*-nya perusahaan.Dan jika berada dalam perang, mereka adalah pasukan yang pertama menghadapi musuh dan menang kalah ditentukan salah satunya oleh kinerja para *front-lineratau para Personal Banking Officer.*

Maka dari itu, memilih tenaga pemasaransama pentingnya dengan memilih para karyawan lain di bidang lain yang membutuhkan keahlian tertentu terutama keahlian dalam menjual produk sehingga tenaga pemasaran dapat dijadikan sebagai pembawa pesan yang baik terhadap apa yang dimaksudkan terhadap produk yang dibuat suatu perusahaan. Jika salah dalam memilih tenaga pemasar, maka jangan heran ketika apa yang dimaksud untuk disampaikan oleh perusahaan tidak diterima dengan baik oleh konsumen dan malah menghasilkan kesan buruk yang akan berakibat sangat buruk bagi perusahaan.Selain keahlian dalam menjual, tenaga penjual dengan attitude yang baik akan memberikan kesan nyaman terhadap konsumen. Pengetahuan yang banyak terutama tentang produk yang dijual juga sangat penting akan membuat konsumen percaya terhadapnya, terlebih percaya kepada produk yang dijualnya.

Trainer: Divdeni Syafri

WAKTU PELAKSANAAN

29 - 30 November 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. Memastikan para PBO dapat *menemukan peluang* penjualan disetiap saat.
2. Memastikan para PBO kompeten dalam *mengolah peluang* kedalam penjualan yang paling sesuai
3. Memastikan PBO dapat melakukan percakapan cross selling & up selling.

OUTLINE MATERI

Materi training yang akan di bahas topik **Selling Skill for Personal Banking Officer**adalah :

Hari Pertama :

- Succesful Sales Officer Mindset
- Apa itu Penjualan dan Peluang dalam Penjualan
- Bagaimana Mengolah Peluang Penjualan

Hari Kedua :

- Tele-Appointment
- Tekhnik Tekhnik Penjualan
- Opening
- Investigating
- Demo Product
- Handling Objection

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