

Wealth Management Sales

TUJUAN PELATIHAN

Setelah Mengikuti Pelatihan ini, peserta diharapkan dapat:

- Memahami fungsi mereka sebagai seorang Wealth Management sales yang memiliki wawasan dan pengetahuan serta keterampilan baik teknis maupun non teknis dalam melakukan aktivitas penjualannya
- Mengasah ketrampilan dalam membaca situasi ekonomi saat ini sehingga mampu memberikan solusi kepada nasabahnya dalam menentukan pola investasi yang tepat.
- Lebih memahami produk-produk wealth management termasuk karakteristiknya yang akan membuat peserta lebih efektif dan produktif dalam bekerja
- Mengembangkan kemampuannya di bidang penjualan produk wealth management sehingga menciptakan pertumbuhan penjualan yang sekaligus menciptakan daya saing perusahaan dalam jangka panjang

Trainer: Ferry Basudewo & Billy Asmoro

WAKTU PELAKSANAAN

04 - 05 Mei 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.*

OUTLINE TRAINING

Hari Pertama :

- Mindset & Profesional WM Sales
  - Pola pikir sebagai WM Sales sukses
  - 3C dan 5 Prinsip WM Sales
- Break
- Productive WM Sales
  - Psychology of Selling
  - Sales Planning
- Lunch
- Selling Skills 1
  - Prospecting & Tele-Appointment
  - Opening
- Break
- Selling Skills 2
  - Investigating; SPIN Selling
  - Closing Technique

Hari Kedua

- Macro Economy1
  - Pengenalan Makro Ekonomi
  - Pengaruhnya pada Ekonomi Indonesia
- Break
- MacroEconomy 2
  - Perspektif Industri M'facture & NM
  - Tren 2016 & Pengaruh di 2017
- Lunch
- Pengenalan Wealth Management
  - Pengenalan Wealth Management
  - How To Sell Reksadana
- Break
- Wealth Management Product
  - How To Sell Obligasi
  - How To Sell Bancassurance

RINGKASAN MATERI TRAINING

MINDSET & PROFESIONAL WM SALES

- Pola pikir sebagai Wealth Management Sales Sukses
- 3C dan 5 Prinsip Professional Wealth Management Sales

Pemaparan mengenai pentingnya pola pikir yang tepat bagi profesi sales akan membuka pelatihan ini sehingga pemahaman fungsi dan tanggungjawab sales yang sesungguhnya akan timbul dan menjadikan materi selanjutnya lebih mudah disampaikan. Dijelaskan juga mengenai Otak Sadar dan Otak Bawah Sadar.

Bagaimana prinsip 3C yaitu Candor, Concern dan Competence akan menjadikan peserta seorang sales yang professional, ditambah dengan Connecting, Encouraging, Questioning, Confirming dan Providing tentunya pemahaman ini sangat diperlukan oleh semua orang yang memiliki profesi sebagai sales.

PRODUCTIVE WEALTH MANAGEMENT SALES

- Psychology of Selling
- Sales Panning

Memahami psikologi penjualan dimana alasan-alasan mengapa pelanggan tidak mau membeli dari sales yang notabene tidak ada hubungannya dengan perusahaan maupun produk yang dijual, akan sangat menarik dan membuat sales lebih percaya diri dalam melaksanakan aktivitas penjualannya. Akan dijelaskan mengenai 5 alasan orang tidak mau membeli, 3 motivasi orang membeli dan 2 alasan orang membeli.

Tanpa adanya perencanan sama juga dengan merencanakan untuk gagal, hal ini menunjukkan pentingnya perencanaan dalam dunia penjualan yang secara efektif dibutuhkan 2 faktor utama yaitu rasio aktivitas penjualan dan strategi pengelolaan nasabah, akan dijelaskan oleh fasilitator dan dilanjutkan dengan diskusi kelompok sehingga masing-masing peserta semakin paham teknik perencanaan penjualan.

SELLING SKILLS I

- Prospecting & Tele-Appointment
- Opening

Mengawali proses penjualan adalah mencari prospek yang disesuaikan dengan target masing-masing individu, dalam sesi ini akan diberikan tips bagaimana mendapatkan leads dan prospek yang efektif serta bagaimana mendapatkan referensi dari nasabah existing melalui 11 teknik pengelompokkan nasabah.

Seorang sales harus selalu siap dengan kondisi lebih sering ditolak oleh pelanggannya, maka diperlukan teknik-teknik untuk membuat pelanggan mau dibuatkan janji bertemu dan mendengarkan pemaparan dari salesnya. Teknik bertelpon inilah yang akan dijelaskan oleh fasilitator dan akan dilakukan roleplay secara langsung sekaligus mengenai etika mengawali pertemuan dengan nasabah.

SELLING SKILLS 2

- Investigating: SPIN Selling
- Closing Technique

Kemampuan melakukan investigasi dengan teknik SPIN perlu dipelajari dan dilatih setiap saat sehingga peserta akan mampu menggunakannya pada saat berhadapan dengan pelanggan. Bagaimana metode SPIN ini dipergunakan dengan efektif untuk memancing kebutuhan nasabah melalui jenis-jenis pertanyaan yang berbobot “high gain question”, akan dijelaskan juga apa itu pertanyaan terbuka dan pertanyaan tertutup, Capability Statement dan teknik bertanya lainnya.

dengan pengalaman dan keahliannya akan memaparkan dan memberikan contoh langsung bagaimana menggunakan teknik closing yang akan membuat pelanggan semakin tertarik untuk bekerjasama, 7 teknik akan disampaikan.

MACRO ECONOMNY 1

- Pengenalan Macro Economy
- Pengaruhnya terhadap Ekonomi Indonesia

Peserta pelatihan akan dipaparkan mengenai Makro Ekonomi, yang membicarakan mengenai konsep dasar serta alur bagaimana hal ini akan mempengaruhi dan mengapa merupakan hal yang mutlak harus dipahami oleh seorang Wealth Management Sales.

Apa saja yang menjadi faktor penentu dalam Makro Ekonomi ini, yang akan dijelaskan oleh fasilitator yang berkaitan dengan Produk Domestik Bruto (PDB), Tingkat Inflasi dan Tingkat Pengangguran serta mengapa hal ini bisa menjadi faktor penentu. Juga Leading Indikator yang mempengaruhi ekonomi Indonesia.

MACRO ECONOMY 2

- Perspektif Industri Manufakturing dan Non Migas
- Tren 2016 dan pengaruhnya di 2017

Salah satu industri yang saat ini sangat penting untuk diperhatikan adalah berkaitan degan industri manufakturing dan Non Migas, dimana hal ini juga akan memperkuat wawasan dan kemampuan peserta dalam mengambil keputusan pemberian solusi investasi bagi pelanggannya.

Tren yang sudah terjadi di tahun 2016 dan tren apa yang akan terjadi serta pengaruhnya di 2017 akan dengan menarik diulas oleh fasilitator dan dijadikan bahan diskusi sehingga akan memacu peserta untuk saling memberikan pandangannya dan sekaligus menambah wawasan yang sangat dibutuhkan oleh peserta.

PENGENALAN WEALTH MANAGEMENT

- Pengenalan Wealth Management
- How To Sell Reksadana

Dalam sesi ini, peserta akan diberikan penjelasan mengenai apa itu pengelolaan kekayaan atau wealth management serta mengapa hal ini menjadi sangat penting sehingga dibutuhkan seorang Wealth Management Sales yang bertindak sebagai konsultan bagi pelanggannya.

Pengenalan produk-produk yang umum dijadikan sebagai solusi pengelolaan kekayaan dimulai dengan pembahasan mengenai produk reksadana. Konsep dan pengertian produk tersebut di Indonesia, jenis-jenisnya, konsep investasinya, memahami pengelolaan produknya dan bagaimana strategi berinvestasi reksadana.

WEALTH MANAGEMENT PRODUCT

- How To Sell Obligasi
- How To Sell Bancassurance

Produk berikutnya adalah Bond atau Obligasi dan akan dipaparkan oleh fasilitator hal-hal yang berkaitan dengan apa itu obligasi dan fitur dasarnya, menghitung harga obligasi, konsep risk vs

return dari obligasi, hubungan antara harga obligasi dengan tingkat suku bunga dan menjelaskan mengenai strategi investasi dan trading obligasi.

Produk asuransi juga dijual melalui perbankan yang dikenal dengan bancassurance, pengenalan produk ini melalui pemaparan oleh fasilitator berkaitan dengan konsep dan pengertian asuransi, jenis-jenisnya, serta bagaimana membedakan konsep asuransi jiwa dan unit link.

METODE PELATIHAN

- **Diskusi Kelompok**
  - Mendorong peserta untuk mendiskusikan materi yang dibahas secara kelompok
- **Video**
  - Mengajak peserta melihat lebih dalam melalui video presentasi ahli yang akan memperkaya pemahaman peserta
- **Studi Kasus**
  - Memberikan latihan-latihan untuk beberapa materi yang dibahas
- **Berbagi Pengalaman**
  - Peserta diminta untuk berbagi pemahaman dan pengalaman
- **Permainan**
  - Peserta diajak berperan aktif dalam setiap kegiatan permainan yang terkait dengan materi

FACILITATOR

Instruktur Pelatihan

Ferry Basudewo & Billy Asmoro

Ferry Basudewo

- Graduate Certificate Adelaide Institute of TAFE
- Alumnus Bachelor degree Universitas Katolik Parahyangan

Pengalaman Kerja:

- Berpengalaman sebagai praktisi perbankan selama 20 tahun, dengan posisi terakhir sebagai Senior Vice President (SVP) di Bank HSBC Indonesia.
- Personal Loan and Payroll Sales Head, Premier Banking Sales Head di Bank HSBC
- Sales & Distribution Head di Bank Andara
- Retail Sales Head di Bank Chinatrust Indonesia
- Wealth Management Regional Sales Head, CF Islamic Banking Sales Head, Recovery Management Head, Consumer Finance Sales Head, Up-country Liabilities & Investment Sales Head, Branch Sales Manager di Bank ABN AMRO
- Banking & Card Sales Supervisor di Citibank NA
- Berpengalaman sebagai fasilitator untuk pelatihan perbankan.

Billy Asmoro

- Alumnus Bachelor degree STIE PERBANAS

Pengalaman Kerja:

- Berpengalaman sebagai praktisi perbankan selama 16 tahun, dengan posisi terakhir sebagai Senior Asisstant Vice President (SAVP) Card Business Division di Bank Danamon Indonesia.
- Sales Outsource Management Head, Outregion Business Head Bank Danamon Indonesia .
- Sales Outsource Management Manager Citibank.
- Berpengalaman sebagai fasilitator untuk pelatihan perbankan.

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