

Effective Sales Skills

Bisnis masa kini makin bertumbuh dan makin mendapat banyak saingan. Kemajuan teknologi yang semakin memudahkan konsumen justru membuat layanan komunikasi nyata yang semakin diperlukan. Hal ini karena informasi yang makin cepat serta mudah didapat konsumen, menimbulkan banyak pilihan terhadap produk yang diminati. Guna memikat konsumen dari banyaknya pilihan , perusahaan membutuhkan keahlian komunikasi dalam pelayanan serta kemampuan efektif melakukan penjualan, dibanding apabila konsumen tidak memiliki banyak informasi produk lain.

Hal inilah yang memicu makin banyaknya perusahaan dibidang retail dan perbankan yang berlomba-lomba untuk meningkatkan kemampuan pegawai mereka untuk dapat berkomunikasi secara efektif dalam bidang pelayanan dan penjualan.

Trainer: Mr. Agus Gunawan

WAKTU PELAKSANAAN

📅 10 - 11 Juni 2027

🕓 09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Hotel Kuretakeso Kemang

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

1. Mempersiapkan pola pikir (mindset) penjual professional yang berintegritas.
2. Membangun mental percaya diri selaras dan menyelaraskan harapan pribadi dengan Visi Perusahaan
3. Membekali setiap peserta dengan berbagai teknik mempengaruhi calon klien

4. Melengkapi kemampuan komunikasi untuk menghadapi berbagai jenis customer ayng berbeda, termasuk bagaimana memikat hati pelanggan, menggali kebutuhan, mengatasi sanggahan dan teknik menjawab pertanyaan dari calon customer, hingga Teknik Negosiasi penjualan secara strategis
5. Keahlian untuk menciptakan hubungan pelanggan yang kuat hingga pengelolaan data customer
6. Mengembangkan kemampuan dalam mempresentasikan produk dalam berbagai situasi kepada jenis customer yang berbeda

Materi Pelatihan

1. Sales mindset
2. B2B Sales Strategy
3. Retail Sales Strategy
4. Service Sales Strategy
5. Professional Sales Performance
6. Persuasive Impact Just in Seconds
7. Persuasive communication techniques.
8. The Power of Listening for Selling
9. 7 sales step
10. Identifying Customer Needs.
11. Handling objection.
12. Reading your customer buying signals.
13. Handling Difficult Customer
14. Effortless Closing Technique
15. Building your Customer Relationship Management
16. Sales Activity Plan and Target
17. Sales Presentation

Metode Pelatihan

- 20% teori dan 80% praktek.
- 2 Days Workshop
- Materi dibawakan dalam suasana santai dan fun.
- System pembelajaran efektif dengan diskusi, roleplay dan simulasi.
- Personal Report from activity and learning

Instruktur Pelatihan

Mr. Agus Gunawan

Mr.Agus Gunawan adalah seorang Professional Trainer, Konsultan dan Coach, mengkhususkan dirinya dalam memberikan berbagai pelatihan untuk keperluan peningkatan kualitas sumber daya manusia untuk kepentingan organisasi, perusahaan, pemerintahan maupun individu.

Mr. Agus Gunawan telah berpengalaman bicara di depan ribuan orang sekaligus dalam berbagai seminar tingkat Nasional dan juga di hadapan berbagai perusahaan ternama di Indonesia, seperti :

BCA, Mandiri, UOB, CIMB, Telkomsel, TOTAL (France), CUBIC, Pupuk Kaltim, Global Mega Indonesia, Danareksa, Prudential, Axa, Gramedia, Smart Fm, Oriflame, Alianz, Bumiputera, Panin, Astra, Untar, Binus, Bmw, Garment, Dosen, Trainer, Kementerian Komunikasi dan Informasi, Kementerian Keuangan, Badan Pertanahan Nasional, Kementrian Perhubungan, Badan Perencana Pembangunan Nasional, Kementerian Perumahan Rakyat, Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi, PU, Perpustakaan Nasional, Kementerian Luar Negeri, Kemenko Kesra, Dirjen Pajak, BJB, Dirjen Migas, BKPM, Lembaga Sandi Negara, Sekretariat Wakil Presiden, BNN, DPR RI, Bapertarum, MLM Company, SCTV, O-Channel, METRO TV, FX Group, Frisian Flag dan lain-lainnya.

Mr. Agus Gunawan telah mendesain berbagai program antara lain dalam bidang SALES, LEADERSHIP, TEAM WORK, MOTIVATION, PUBLIC SPEAKING, PRESENTATION SKILLS, COMMUNICATION SKILL, MANAGEMENT dan lain sebagainya.

- Selama 15 tahun terakhir telah berbicara kepada Ratusan Ribu orang dalam bidang Soft skill, Kepemimpinan, Sales, Komunikasi dan Motivasi.
- 20 tahun lebih telah mengenal dunia Seni Peran, MC, hingga Training dan motivasi.
- Pembelajar otodidak untuk seni peran, teknik vokal dan teknik presentasi yang digunakan untuk berbicara didepan ribuan orang hingga bidang management
- Teknik-teknik komunikasi dari berbagai Guru telah dipelajari 8 tahun terakhir.
- Para peserta yang pernah mengikuti pelatihan mulai dari Trainer, Pebisnis, Direktur, CEO, Leader, Supervisor, Manager, Sales, Dozen S1&S2, pelaku bisnis MLM, Asuransi, kabag Operasional, Kabag Teknik, Aparatur Negara, Pejabat, TV Swasta, Gereja, Mahasiswa, dan Pelajar.
- 20 thn terakhir memiliki pengalaman dalam mengemas, mendesign, mengepalai projek berbagai acara hingga berskala Nasional, seperti beberapa Event Mega Seminar, bersama para Pembicara Besar Indonesia.

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