

Effective Telemarketing Skills

Menjual adalah proses komunikasi antara penjual dan pembeli. Pada umumnya proses ini terjadi saat bertatap muka secara langsung. Penjualan yang dilakukan tanpa melalui tatap muka akan cenderung tidak mudah, hal ini biasa terjadi pada saat penjualan harus dilakukan melalui telepon atau Telemarketing. Penjualan tak langsung yang melalui media telepon membutuhkan keahlian khusus dalam penggunaan kalimat dan nada bicara.

Pelatihan “Teknik Penjualan lewat Telepon” akan membekali setiap peserta dengna keahlian untuk melakukan penjualan yang dilakukan melalui telepon.

Trainer: Mr. Agus Gunawan

WAKTU PELAKSANAAN

📅 22 - 23 Februari 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

- Memberikan pemahaman keseluruhan proses beserta tahapan yang diperlukan untuk melakukan proses penjualan melalui telepon.
- Penjualan melalui telepon yang lebih efektif.
- Mempersiapkan telemarketing menjalankan tugasnya dengan profesional

Materi

- Konsep penjualan melalui telepon.
- Mempersiapkan penjualan melalui telepon.
- Mendesign strategi penjualan melalui telepon.
- Penggunaan kalimat penjualan persuasive dalam telemarketing scipt
- Teknik aplikasi script beserta manajemen waktu penjualan
- Teknik mempersiapkan mental sebelum menjual melalui telepon.
- Teknik persuasif dalam 10 detik pertama
- Membangun rapport positif selama proses penjualan
- Teknik merespon pertanyaan calon pembeli.
- Teknik mengajukan pertanyaan “5 yess”
- Teknik Probing, Supporting and Confirm Selling
- Teknik konfirmasi penjualan melalui telepon
- Menangani jenis emosi pelanggan melalui telepon
- Practice Telemarketing Therapy
- Practice Customer Management for Telemarketing
- Telemarketing do and don’ts
- Strategi mendapatkan referensi.

Metode

- Sharing, diskusi, role play
- 20% teori, 80% praktek
- 09.00 – 17.00

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