

Becoming A Sales Hero In Disruption Wave

Pendahuluan

Disruption wave/era is a reality in zaman now, we should face it and take the opportunity.

Era disrupsi dan digital memang membawa ancaman, namun juga menjanjikan peluang bagi siapa yang mampu mensikapinya dengan attitude yang positif.

Sales team is the anchor or heart (back bone) of a company.

Team sales merupakan ujung tombak dan garda terdepan sebuah perusahaan dalam penjualan. Tanpa team sales yang tangguh, rasanya sulit suatu perusahaan mampu mencapai/melampaui target penjualan yang ditetapkan.

Trainer: Ir. Indra H. Harahap, MM, RFA, ACSI

WAKTU PELAKSANAAN

25 - 26 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.*

Hanya perusahaan perusahaan yang mempersiapkan team sales yang tangguh dan “hero” yang akan tetap *exist* di kancah bisnis, jika memang tidak mau terlibas/disalib oleh *main competitor*-nya.

Program ini akan memfasilitasi para profesional sales dan marketing untuk memahami secara komprehensif landasan konseptual, seni dan praktek-praktek terbaik dunia sales dalam perspektif kekinian. Dengan mengikuti pelatihan ini, peserta diharapkan akan memiliki kapabilitas yang memadai dan mampu menjadi “sales hero” yang tangguh di masa datang yang mampu memberikan kontribusi dan nilai terbaik bagi perusahaan.

Tujuan

- Membangun Team Sales yang selalu termotivasi dan "*think out of the box*".
- Menciptakan Pasukan "Sales Hero" yang Gigih, Tangguh, Teruji dan Pantang Menyerah.
- Memiliki Sales yang Smart, Penuh Integritas, Jujur, Bertanggung jawab, Fokus, wow dan efektif.
- Mampu memanfaatkan peluang disrupsi dan menjadi "sales and marketing hero".

Silabus Workshop

- Disruption Wave/Era: The Opportunity
- 3 Types of Capital: Human, Social, Psycological
- Positive Psycological Capital
- Hero: Hope, Efficacy, Resiliance, Optimism
- Hope: The Will and The Way
- Sales People: Hopeful, enthusiast, realistic, build motivation from inside, have strategy
- Legacy vs New Wave: Sales & Marketing
- Efficacy: confidence to succeed
- Reesiliancy: bounching back & beyond
- Optimism: realistic & flexible
- Failed & Succeed Story from Chris Gardner and Handry Satriago to Jack Ma and Jeff Bezoz, etc.

Metode : presentasi, diskusi, study case & latihan

Dengan menggunakan konsep *interactive presentation* - komunikasi dua arah, *group discussion*, *brainstorming*, *team building, games/ jokes/ice breaker, role play*, *case study*, simulasi dan pemutaran video.

Motivational dan *inspirational* workshop ini, materinya akan dibawakan oleh trainer dengan gaya yang khas, bahasa yang lugas/gampang dicerna dan gamblang, mengalir, santai, segar dan bersahabat (*friendly, fresh, fun*) diselingi video motivasi yang "inspiratif" dan contoh kasus nyata, dengan *joke*/canda dan games (*ice breaker*) yang menyentuh dan menggugah nurani. Workshop ini dikemas dengan konsep *learning and edutainment* – membumi dan *applicable* – untuk memacu adrenalin menjadi *sales team* yang solid, kokoh dan gigih.

Workshop Leader

Instruktur Pelatihan

Ir. Indra H. Harahap, MM, RFA, ACSI

Praktisi perbankan yang membangun karir profesionalnya di dunia perbankan dan bancaassurance selama lebih dari 28 tahun dengan penuh integritas dan sarat dengan pengalaman. Dengan prinsip hidup, teruslah berbagi dan memberi – karena itu adalah ibadah (amal jariah), Indra senantiasa terus menebar ilmu yang dimiliki. Menjadi trainer sudah menjadi ***passion***-nya sejak duduk dibangku kuliah.

Indra memulai karirnya di Lembaga Oseanologi Nasional (LON) – LIPI, 1988-1989; dilanjutkan di BankExim, 1990 – 1999 (Section Head); dan Bank Mandiri, 1999 – June 2018. Karir di Bank Mandiri dimulai dari: Section Head, Senior Product Manager, Area Sales Manager (ASM), Regional Sales Manager (RSM), Senior Relationship Manager (SRM), Head of Sales Department dan Professional Trainer. Selain itu pernah ditugaskan di AXA Mandiri Financial Services (AMFS) sebagai RSM dan Counterpart Consultant KPMG – Organization Restructuring Project serta Counterpart Consultant BCG – Value Chain Project.

Mengasah pengalaman sebagai trainer dimulai Indra dengan menjadi Asisten Dosen sejak di bangku kuliah untuk mahasiswa S1, S2 dan S3 di IPB Bogor. Selain itu pernah menjadi Dosen Luar Biasa di Universitas Gunadarma untuk beberapa mata kuliah.dan menjadi *Executive Trainer* bidang Sales and Marketing di MarkPlus Institute of Marketing (MIM)/MarkPlus Inc. Sebagai seorang pembelajar, Indra terus mengasah diri dan senantiasa terus berbagi, menjadi Professional Trainer di berbagai bidang seperti sales/marketing/produk lebih dari 15 tahun. Dengan pengalaman yang mumpuni di bidang sales dan training, Indra pernah dinobatkan sebagai *"senior trainer sales terbaik"* di institusinya, pernah mengelola lebih dari 2.000 sales people,. MarkPlus Inc. & Co dan Majalah Warta Ekonomi pernah menobatkannya sebagai *"The 3rd Best Sales Manager"* di Indonesia.

Tahun 2016, 2017 dan 2018 Indra memperoleh penghargaan "Trainer Gold Recognition" dari Mandiri University, Bank Mandiri.

Selain itu, Indra juga adalah Founder & General Secretary of Mandiri Club (MC) (2 times) dan salah satu Founder Koperasi Mandiri

Sepanjang pengalamannya di dunia sales, Indra mengelola/mensuvervisi team sales dan provider/agency dalam *sales training, coaching, sales clinic, motivation, team building, rewarding, outing*, bahkan terjun langsung ke lapangan bersama sales people – memberi contoh/teladan.

Indra memperoleh gelar Sarjana Statistika (Ir.) dari Institut Pertanian Bogor (IPB) - Bogor dan Magister Management (MM) dari Universitas Gadjah Mada (UGM) - Yogyakarta dengan spesialisasi dibidang *International Marketing* serta gelar profesi tingkat global yaitu Register Financial Associates (RFA)/Financial Planner dari International Association of Register Financial Consultants (IARFC) United States of America (USA).

Disamping itu yang bersangkutan mengasah kompetensi dan profesionalisme bidang *finance, investment, insurance, bancassurance, organization, leadership, culture, research & development, sales* dan *marketing* melalui sejumlah workshop/training yang diselenggarakan oleh International Management for Development (IMD) Business School, Lausanne - Switzerland, Center for Creative Leadership (CCL) Greensboro – North

Caroline USA, Chartered Institute for Securities and Investment (CISI) London, AXA Mandiri Financial Services, MarkPlus Inc./MarkPlus Institute of Marketing (MIM), Academia Education and Training, Top Coach Indonesia (TCI), ESQ Executive Class, Asia Works dan lembaga lain yang terkait.

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