

Salesmanship (Menjual Semudah Bernafas)

Salesmanship

Tugas menjual suatu produk adalah perkerjaan yang maha berat. Buktinya, hampir semua sarjana ekonomi, jurusan management, bisnis, marketing baik S1,S2 dan S3 sekalipun hanya tahu sebatas teori dari A sd Z , diantara mereka terdapat para pendidik, guru dan dosen yang mengajar ekonomi, namun tidak mampu menjual sema sekali. Sementara ada banyak orang yang tidak sekolah sekalipun terbilang jago dalam menjual, sebut saja nama nama besar yang sekarang mewariskan perusahaan besar pada anak dan cucunya. Artinya, untuk menjadi jago dalam menjual, tanpa sekolahpun anda masih sangat berperluang sukses besar untuk membangun perusahaan menjadi besar dan terus berkembang lintas generasi,

Trainer: Hendri Gemilang, MBA.

WAKTU PELAKSANAAN

03 - 04 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.*

Mengapa Penting dan Urgent

Begitu pentingnya salesmanship, setiap perusahaan siap berbagi hasil dalam bentuk; gaji yang ‘wah’, fasilitas mewah dan bonus bonus menggiurkan serta berbagai bentuk reward sebagai motivasi. Si Penjual juga mau gila gilaan dalam melakukan tugas menjual, asalkan dapat semua yang dijanjikan.

Namun, Ketika pengusaha tidak membuktikan segala janjinya, maka si penjual akan menghilang lenyap dari pandangan dengan segala dendam. Sama juga ketika sipenjual tidak menghasilkan jumlah yang di harapkan, maka mereka akan ditendang oleh pengusaha. itulah bahayanya teknik motivasi.

Kami ingin berbagi pengalaman sebagai pengusaha 25 tahun membuktikan bagaimana menjual semudah bernafas tanpa iming iming motivasi yang sifatnya sesaat.

Tema Workshop

Salesmanship

Menjual semudah bernafas

Dengan paket 16 jam workshop ditambah dengan 3 bulan mentoring olah sikap online. Paket ini memastikan Setiap orang mampu menjadi sales yang handal.

Layaknya olah raga terus menerus dengan komitmen yang tinggi. Olah Sikap menjadikan pikiran peka terhadap segala tantangan dan tuntutan sales ditengah lingkungan yang super dinamis. Olah sikap membutuhkan pemahaman akan organ otak dan fungsi kerja otak secara ilmiah. Dari sana kita dapat memahami pentingnya intervensi sel sel otak untuk melakukan pemberdayaan otak secara kimia, struktur dan fungsinya sehingga otak dapat berfungsi dengan baik berpikir logis, nalar dan sistimatis mengikuti pola pola algorima. Inilah langkah terbaik untuk membangun Karir atau Usaha cemerlang, sesuai tagline:

MANAKALA SIKAP BERADA PADA TEMPATNYA,

MAKA SUKSES SEJATI DATANG SECARA ALAMI.

Dunia usaha memang ada kejamnya, dan itu adalah praktek yang salah. Karena orang sudah terbiasa dengan pola pola manipulasi.yang melanggar kehendak alam Saatnya kita kembali ke jalan yang benar dan bersahabat dengan alam, agar segalanya berjalan secara alami dan dapat merawat usaha bersama sebagai sumber mata air bagi kehidupan bersama.

Hasil yang diharapkan

Peserta mampu

- Menjual produk diatas target yang ditentukan
- Menjual semudah bernafas
- Menjual sebagai hobi
- Membangun kebiasaan menjual yang alami

Outline Materi

Hari Pertama :

1. Pembukaan
    - Mengumpulkan Data

    - Pre Test
    - Kesimpulan awal
2. Sikap dan Neuroscience
    - Dasar pemikiran.
3. Konsep Olah Sikap
    - Penempatan sikap
    - Percepatan sukses
4. Objek Sikap
    - alat intervensi
    - Energi super 1,2,3 dan 4

Hari Kedua :

1. Simulasi Kegiatan mentoring dasar
    - Prakondisi
    - Promotif
    - Kuratif,
    - Preventif
    - Rehabilitatif
2. Kegiatan Mentoring SalesManship.
    - Aktivitas Sales Harian, Mingguan, Bulanan, Tahunan
3. Latihan latihan study kasus
    - Simulasi Kegiatan sales professional.
4. Kunci sukses olah sikap
    - On line Mentoring
    - Off Line mentoring
    - Mentoring Group dan Pribadi

Target peserta :

Semua yang membutuhkan Sense of Salesmanship bagi semua yang wajib hadir sebagai peserta adalah:

- Pengusaha
- Direktur, Manager, Supervisor.
- Pejabat pemerintah
- Semua calon pensiunan
- Umum yang ingin membangun usaha atau karir sehat

:

Instruktur Pelatihan

Hendri Gemilang, MBA.

Hendri Gemilang lulusan Universitas Andalas Padang jurusan bahasa dan satra Inggris dan Singapure Institute Management program Management Business Administration, membangun karir dan berbisnis di kawasan Batam, Singapure, Malaysia selama 15 tahun terakhir. Berbagai posisi penting yang pernah di tempati; Konsultan hubungan industrial, Assistant manager Corporate Service, Manager personalia dan Administrasi. Perjalanan tugas membawanya berinteraksi luas dengan Praktisi dan pelaku-pelaku bisnis berkelas di kawasan industri industri investasi strategis itu. Saat ini Hendri Gemilang adalah konsultan hubungan industri, Hrmatters21, Singapore. Memberikan advise profesional pada klien adalah hal yang selalu dilakukan semua konsultan. Tetapi secara terpisah Hendri Gemilang menawarkan paket lokakarya olah sikap bagi perusahaan klien. Pelatihan olah sikap ternyata diterima sebagai ibu segala pelatihan karena sangat ampun mempertajam berbagai bidang pekerjaan seperti; *pra emplyoment, problem solving, teamwork, service exellence, happy worker produktive worker, stay young stay productive,* dll. Olah sikap sudah diminati oleh perusahaan perusahaan singapore dan malaysia karena memastikan perusahaan menjadi kuat, sehat dan, produktif. Inilah keunggulan Hendri Gemilang sebagai konsultan dan juga mentor olah sikap.

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