

Menjadi Extraordinary Sales dengan Elite Sales Way

Training Menjadi Extraordinary Sales dengan Elite Sales Way bertujuan untuk meningkatkan kemampuan seorang Sales untuk tak hanya mampu menjual dan menjadi seorang Sales professional, lebih dari itu adalah mampu untuk mencapai target penjualan bahkan melebihinya.

Trainer: Dani Budiman SE., M.MBA

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.*

Deskripsi

Kebutuhan Perusahaan untuk melakukan Penjualan Produknya dan mencapai target penjualannya wajib dipenuhi. Karna penjualan menjadi urat nadi operasional & perkembangan bisnis perusahaan.

Untuk mendukung pencapaian target penjualan, maka dibutuhkan Team Sales yang qualified dalam pola pikir, pola sikap & mental, serta pola kerjanya.
Namun yang menjadi tantangan adalah sulitnya membentuk Sales yang mampu menjual apalagi secara konsisten mencapai target penjualannya. Dari pola pikir pecundang, mental & motivasi yang lemah, kemampuan menjalankan Sales process yang kurang, serta menghadapi situasi yang kompetitif maupun situasi yang sulit, terutama tingkat persentase Closing yang rendah menjadi momok bagi setiap perusahaan atas keadaan Salesnya.

Training Menjadi Extraordinary Sales dengan Elite Sales Way adalah solusi secara holistik atas masalah & tantangan yang dihadapi perusahaan, khususnya para Sales. Training ini akan mengajak para Sales untuk mencapai potensi optimalnya, mengupgrade kemampuan menjualnya dari yang rata rata menjadi luarbiasa dengan konsisten mencapai target penjualan bahkan melebihinya.

Sasaran Pelatihan

Setelah mengikuti Workshop “Menjadi Extraordinary Sales dengan Elite Sales Way (ESW)” ini, peserta diharapkan memiliki pengetahuan untuk:

- Peserta memahami keunggulan dan kebanggaan menjadi seorang Sales
- Peserta mengenali kelemahan dan keunggulan dirinya
- Peserta mampu memperbaiki kelemahan dirinya dan meningkatkan keunggulannya
- Peserta mampu memiliki mindset sukses dengan bermental juara dan semangat berjuang membuktikan prestasinya
- Peserta memahami cara bekerja dengan pola kerja dengan time & priority management yang efektif dan efisien
- Peserta mampu membedakan Seorang Sales Profesional yang hanya mampu sekedar menjual dengan seorang Sales Elite yang mampu menjual diatas rata rata
- Peserta termotivasi untuk selalu mencapai target dan melebihinya
- Peserta mampu merubah dirinya dari Ordinary Sales menjadi Extra Ordinary Sales
- Peserta memiliki communication dan negotiation skill tinggi untuk menutup penjualan
- Peserta memahami cara meningkatkan kemampuan menjualnya dan dapat secara konsisten mencapai target atau melebihi targetnya
- Peserta mampu meningkatkan persentase lead conversionnya menjadi closingan sehingga pencapaian target penjualannya naik.
- Peserta mampu membawa suasana supportif kepada teamnya dan menginspirasi Sales lain untuk mencapai targetnya.

Target Peserta

Pelatihan “Menjadi Extraordinary Sales dengan The Elite Sales Way”ini ditujukan untuk para:

- Manajer Sales, Supervisor Sales, Sales Executive, Sales Agent, Account Executive dll.
- Para Sales yang kesulitan mencapai targetnya atau mudah turun motivasinya
- Sales yang baru direkrut
- Para fresh graduate yang ingin masuk ke bidang penjualan
- Siapa saja yang ingin menjadi pribadi luarbiasa yang mau mencapai prestasi diatas rata rata dan penghasilan diatas rata rata.

Metode Pelatihan

Pelatihan “Menjadi Extraordinary Sales dengan The Elite Sales Way” dilaksanakan dengan metode:

- 40% teori dan 60% praktik.
- Materi dibawakan dalam suasana santai dan menyenangkan.
- Sistem pembelajaran yang efektif dengan diskusi, permainan peran dan simulasi.

Outline Materi

Materi pelatihan yang akan di bahas topik “Menjadi Extraordinary Sales dengan The Elite Sales Way”adalah:

- Mempelajari Motivasi yang mampu “membakar” Sales untuk mencapai Potensi Terbaiknya
- Mengenal Pola 5 Pilar seorang Sales Sukses dari Mindset, Mental, Attitudem Working Pattern dan Supportif Surrounding.
- Mempelajari jenis tindakan dari pribadi yang menyulitkan cara belajar menanganinya.
- Metode “Product Knowledge Delivery Explanation to Customer” untuk menjelaskan secara profesional
- Teknik Bridging and Stitching untuk membuat pembeli tertarik.
- Teknik Unique Selling Proposition dalam 5 detik pertama untuk menarik pembeli.
- Metode “Give Me More” untuk memotivasi Sales menjual lebih banyak
- Teknik Excellent Service “I Know What You Want” untuk membuat Pembeli terkesan dengan pelayanan Sales
- Metode “Be A Spiderman” untuk membentuk pasukan penjualan seorang Sales
- Teknik “Get Through The Waterfall” untuk Sales menembus mental barrier dan menemukan solusi penjualan
- Metode “Teknik Ideas Inception” untuk Closing lebih banyak
- Teknik komunikasi “Chop the Meat” untuk meningkatkan persentase Closing Sales.

Testimoni

“Setelah mengikuti pelatihan ini penjualan saya naik 200%” (Hartono Iban : Sales Motor)
“Luar biasa, tekniknya dalam dan efektif” (Bayu Hartono : Sales Properti)
“Trainer sangat komunikatif dan sangat sangat menginspirasi” (Ichan S. Chan : Sales Asuransi)
“Jawab dari masalah dan tantangan yang saya dan team hadapi di lapangan” (Agung : Spv Sales)
“Teknik & metodenya saya gunakan untuk team saya dan hasilnya terbukti” (Cecep : Manager Sales)

Instruktur Pelatihan

Dani Budiman SE., M.MBA

Lebih dari 28 tahun pengalaman di bidang Sales & Marketing terutama di Industri Otomotif & Properti. Merintis karir dari Bottom yaitu sebagai Sales Astra Toyota yang gemilang. Semasa kerjanya sejak menjadi Sales Lapangan sampai Eksekutif di perusahaan telah berhasil meraih berbagai prestasi, reward dan promosi jabatan. Sebagai Branch Manager motor Yamaha yang dipromosikan 2x tidak sampai 2 tahun ke posisi Manager Promosi & Edukasi. Di industri properti pernah menjabat Sales Director di Diamond Land Tbk. memimpin 11 Sales Manager dengan lebih dari 80 Sales Executive serta hampir 10.000 agen property freelance. Pernah menjabat CEO dari perusahaan logistics Strategic Partner dari PT. Astra International Tbk. - Toyota & ATPM otomotif terkemuka lainnya.

Training yang dibawakannya kepada Pimpinan Sales dan Sales Executive telah membawa perubahan signifikan pada hasil penjualan dan pencapaian target penjualan, khususnya para meng-upgrade level kompetensi dan skill para professional yang telah menjadi peserta. Materinya penuh dengan tips dan trik unik dan efektif untuk membuat seorang Sales yang biasa menjadi Sales yang luar biasa dengan motivasi pencapaian prestasi diatas rata rata. Selain Sales, berbagai program yang telah dibawakan, antara lain: kepemimpinan, kerja tim, motivasi, berbicara di depan umum, keterampilan komunikasi, pemecahan masalah, SOP, keterampilan melatih dan lain sebagainya .

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