


# Channel Development Skill

Channel Development Skill mempelajari mengenai bagaimana memahami konsep dan prinsip penerapan ketrampilan dalam Channel Developement, bagaimana meningkatkan pemahaman hal-hal yang mendasar dan pokok yang mutlak diketahui agar perusahaan dapat meningkatkan dan mengoptimalkan keberhasilan menjual melalui Channel, memahami proses mengelola Channel, dan hal lainnya terkait Channel Development

**Trainer: Anwar Haliyanto, MM**

**WAKTU PELAKSANAAN**

08 - 09 Juni 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

Taining ini disusun khusus untuk para Manager dan pemangku jabatan yang bertanggung jawab untuk memelihara dan terus meningkatkan penjualan melalui channel – channel, baik yang besar maupun yang kecil. Mereka semua adalah pelanggan yang mempengaruhi penjualan dan profitabilitas perusahaan yang harus terus di pelihara dengan ketrampilan khusus yang akan di bahas dalam pelatihan ini, karena kehilangan merupakan kerugian besar bagi perusahaan apa lagi kalau harus mengembalikan mereka pada posisiny seperti semua pasti akan membutuhkan energi yang lebih besar lagi.

Dalam sesi channel Development ini peserta juga akan diajak untuk berlatih dalam memberikan perhatian khusus dalam membangun relationship agar mampu melayanai mereka secara optimal, jangan terlalu berlebihan sehingga menggerus keuntungan atau jangan juga terlalu sempit

sehingga mudah di geser kompetitor.

## Tujuan Pelatihan

1. Memahami konsep dan prinsip penerapan ketrampilan dalam Channel Developement
2. Meningkatkan pemahaman hal-hal yang mendasar dan pokok yang mutlak diketahui agar perusahaan dapat meningkatkan dan mengoptimalkan keberhasilan menjual melalui Channel.
3. Memahami proses mengelola Channel
4. Meningkatkan kemampuan cara-cara untuk mendapatkan komitmen pelanggan yang lebih besar dari pelanggan kunci (utama) dengan pendekataan hubungan baik
5. Memiliki kemampuan mengidentifikasi dan mengelola pelanggan utama yang baru
6. Mampu menerapkan channel management untuk mencapai target keuntungan dan pertumbuhan bisnis yang diharapkan

## Outline Materi

### Channel Development Skill

1. Apa itu Channel Developement
    - Konsep dan Prinsip Channel developemnt
    - Indentifikasi dan seleksi Channel
    - Langkah – Langkah Channel developement
2. Membangun dan Mengembangkan Channel
    - Developing Mutually Beneficial Long-Term Relations With Channel
    - Setting target yang realistis untuk Cjannel
    - Channel strategi, Plans nd Programs
    - Consultative Selling
    - Win – win Negotiations
    - Bertahan dari serangan kompetitor
3. Customer Relationship Management (CRM) & Channel Management
    - Konsep dan Prinsip CRM
    - Pentingnya CRM Dalam Mendukung Channel Management
    - CRM Data Management
    - Proses CRM – 4R (Relationship – Retention – Referral – Recovery)

### Peserta Pelatihan

Area Manager, Sales Manager, Key Account, Channel Manager

## Instruktur Pelatihan

### Anwar Haliyanto, MM

Anwar Haliyanto,  salah satu lulusan terbaik dari Prasetya Mulya Business School dengan menyandang Magister Management, yang banyak mempelajari dan mendalami kebijakan strategis perusahaan dalam usahanya untuk terus bertumbuh melalui sumberdaya manusia yang lebih unggul, membuat Anwar banyak terlibat dalam pengembangan sumber daya manusia. Anwar Haliyanto juga alumni Henley University London dibidang management keuangan Perusahaan Kesehatan dan Farmasi, Anwar Haliyanto juga sudah menyelesaikan International Management Program dalam Diabetes Disease Management di Darmstad Germany, Woman's Health Care Seoul dan Fresenius Advance Nutrition Course Hong Kong.

Posisi  terakhir nya sebagai Direktur Marketing di salah satu perusahaan Multinasional memberikan banyak pengalaman dalam menyususn strategy maupun implementasi dalam mencapai target perusahaan, ditambah lagi pengalaman di lapangan sebagai Sales Manager, Produk Manager dan Marketing Manager, membuat Anwar Haliyanto mampu berkomunikasi kepada semua lapisan di dalam perusahaan.

Marketing Reasearch adalah salah satu bidang yang selalu menjadi fokus perhatiannya semanjak di posisi Manajer sampai menduduki jajaran direksi karena hal ini merupakan kunci sukses strategy perusahaan

Sejak TH 2010 Anwar Haliyanto, MM memutuskan untuk memulai karirnya sebagai Independent Coach dan Trainer, dengan banyak memberikan pelatihan Marketing, Sales Manegement dan Product Development.

## 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