

Selling & Negotiation Skill Based On Set

Tehnik menjual dan melakukan negosiasi secara efektif harus dimiliki oleh tim marketing. Kemampuan komunikasi yang baik dan interaksi sosial juga mejadi hal mutlak yang harus dimiliki untuk menunjang penjualan dan negosiasi. Dalam pelatihan kami, peserta akan di ajarkan untuk mengidentifikasi calon pelanggan dan pesaing di luar, memahami profil pelanggan, mengenali peluang-peluang yang ada dalam negosiasi dan dampak keberhasilan bisnis maupun kehidupan pribadi

Trainer: Mohamad Soleh, S.Psi, MM, CNLP, CRGP

WAKTU PELAKSANAAN

08 Januari 2027

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Kuretakeso Hotel - Kemang / Best Western Premier - Cawang / The Aryaduta Hotel Semanggi

Harga

Group Price: Rp 3.550.000
Full Fare: Rp 3.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

Sasaran

- Memahami tujuan selling
- Memahami Profil pelanggan
- Memahami tahapan selling
- Memahami dan mengimplementasikan sikap dalam persuasive selling
- Mengenali peluang – peluang yang ada dalam negosiasi dan dampaknya bagi keberhasilan bisnis maupun kehidupan pribadi
- Meningkatkan efektifitas proses negosiasi untuk mencapai outcomes yang lebih baik.

Program Outline

1. Memahami peran Account Executive / Account Officer / Salesman / Bagian Pemasaran sebagai Pengembang Pasar
2. Mengenal Perusahaan anda, dan produk yang anda jual
3. Mengenal calon pelanggan anda, serta pesaing anda di pasar
4. Bagaimana menyiapkan Sales Planner / Perencanaan Penjualan
5. Aspek-aspek utama yang harus ada dalam sebuah Sales Planner
6. Penggunaan perinsip dasar komunikasi efektif dalam Selling Process
7. Bagaimana mengantisipasi keberatan pelanggan
8. Proses melakukan Sales Presentation step by step
9. Tehnik mempengaruhi dan meyakinkan pelanggan dalam Sales Presentation
10. Tehnik menutup Sales Presentation, serta bagaimana menindak-lanjutinya
11. Mencapai kesepakatan dengan pelanggan melalui negosiasi
12. Memahami persamaan dan perbedaan antara anda dan pelanggan anda
13. Memahami kelebihan dan kekurangan anda dan pelanggan anda
14. Perinsip-perinsip dasar negosiasi
15. Hambatan-hambatan dalam negosiasi, dan cara mengatasinya
16. Bagaimana merencanakan sebuah negosiasi
17. Proses melakukan nogosiasi step by step
18. Tehnik membuka dan menutup negosiasi, serta menindak-lanjuti hasilnya

Metode :

Konsep,Contoh, Latihan, Simulasi, Role Play dan Rencana Implementasi

Peserta :

Manager, Supervisor, Group Leader

:

Instruktur Pelatihan

Mohamad Soleh, S.Psi, MM, CNLP, CRGP

Mohamad Soleh, adalah Alumnus Psikologi UII dan Magister Manajemen IPB, adalah Founder Smart Empowerment Technique (SET) dengan teknik-teknik Ajaib yang beliau pelajari sejak 1999. Teknik berbasis ilmiah ini juga telah dibukukan dengan judul “Smart Empowerment Technique: Pelatihan Pengelolaan Jiwa-Otak-Tubuh & Terapi Mandiri yang Membahagiakan ”(Penerbit Republika, Mei 2015). Penulis buku “Strategic Talent Development: Tips & trik Mencetak Talenta Unggul” yang diterbitkan oleh IPB Press, 2019. Serta penulis buku Risk Culture yang ebook Bilingualnya juga telah dimuat di Amazon dan Google Play book. Sebagai trainer & konsultan yang certified NLP International & BNSP, beliau banyak memberikan konsultansi sistem manajemen yang membantu klien mengimplementasikan penerapan Corporate Culture, Reformasi Birokrasi, Malcolm Baldrige Criteria for Performance Excellence / KPKU, Balanced Scorecard, Competence-Based Human Resources Management, Work load Analysis, Project management, Risk Management-Risk Culture, Service Excellent, Leadership Development Program, Train the Trainer, Creative Problem Solving & Decision Making, Suggestion System/ Innovation, Developing SOP, Job Analysis, New Business Development, 7 tools, Interpersonal & Mind Setting program dan sistem manajemen lainnya sampai ke level paling operasional. Ratusan program outbound & training telah beliau fasilitasi, (peserta dari berbagai kalangan, baik level operator, para pimpinan, direktur pejabat eselon 1 hingga Menteri ESDM).

Organisasi yang pernah beliau bantu hingga saat ini dari Kementerian & Lembaga Negara, Pemda, BUMN, Swasta, NGO Internasional, dan berbagai organisasi lainnya. Disamping itu beliau juga mendalami dan berpengalaman sebagai Business Analist & Project Manager dalam penyusunan Arsitektur Teknologi Informasi.

Beliau pernah berkecimpung sebagai konsultan United Nation Development Programme (UNDP). Saat ini beliau menjadi Managing Director AIDA Consultant dan sebagai Senior konsultan & Master trainer. Beliau pernah menjadi narasumber di salah satu TV Swasta Cable dalam acara Inspirator (live) selama 13 episode. Serta banyak aktivitas training skala nasional dan besar (+ 1000 orang peserta) yang telah dimuat oleh Koran nasional seperti Republika. Saat ini beliau juga menjadi kontributor tetap di kanal Empowering Indonesia dalam republika.co.id.

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