

Consultative Selling Skill for Sales Mastery

Aktifitas menjual saat ini telah berubah paradigmanya, yaitu bukan menawarkan produk namun menawarkan solusi. Pola ini akan mengubah cara Anda memandang pelanggan. Dari sudut pandang transaksi penjualan sekali pakai menjadi sebuah hubungan mitra jangka panjang dengan ikatan relasi yang lebih erat.

Pola ini akan membuat kita harus mengenal lebih jauh terhadap kebutuhan dan harapan dari pelanggan, dan dengan pola ini akan membentuk paradigma dan pemahaman dalam menjual seorang penjual bergeser, dari fokus menjual menjadi bertindak selayaknya seorang konsultan yang menawarkan solusi kepada pelanggan, dan pada akhirnya ketika transaksi terjadi maka pelanggan tidak merasa seperti sedang membeli produk namun seperti sedang membayar seorang konsultan atas solusi yang diberikan, hal inilah yang disebut dengan konsep consultative selling skills

Trainer: Sinar Agnes Natalia

WAKTU PELAKSANAAN

22 - 23 November 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.*

Manfaat Pelatihan

- Peserta pelatihan akan memahami pola menjual terkini yang lebih menekankan pada membangun sebuah hubungan yang erat dengan pelanggan.

- Peserta pelatihan akan memahami teknik consultative selling dalam proses penjualannya
- Peserta pelatihan mampu menerapkan dan mempraktekkan teknik consultative selling skill

Materi Training

Day 1 :

1. Konsep dasar Penjualan
2. Konsep dan prinsip Consultative Selling
3. Peran Tenaga Penjual Dalam Kegiatan Consultative Selling
4. Membangun karakter sales profesional
5. Kemampuan Dasar “Sales as Consultant”
6. Psychology of Selling
7. Memahami penyebab pelanggan tidak mau membeli

Day 2 :

1. Motivasi pelanggan ingin membeli
2. Tahapan dalam melakukan Consultative Selling
3. Teknik Consultative Selling
4. SPIN Selling Technique
5. Teknik negosiasi dalam Consultative Selling
6. Teknik closing
7. Teknik menghadapi keberatan

Instruktur Pelatihan

Sinar Agnes Natalia

Sinar Agnes Natalia adalah seorang profesional perbankan dan manajemen dengan pengalaman lebih dari 20 tahun, terutama di industri keuangan dan perbankan ritel bersama Bank Danamon dan Citibank. Ia pernah menjabat sebagai Branch Manager di berbagai cabang strategis seperti Pondok Indah, Tebet Soepomo, dan Kalibata, serta mengemban peran sebagai Financial Planner, Marketing Officer, dan Consumer Relationship Officer. Dalam perjalanannya, ia dikenal sebagai performer unggulan dengan sederet prestasi bergengsi, termasuk Top Performer Funding Retail, The Best Branch Manager, serta The Best Associate Sales dari Citibank Credit Card Center. Ia juga terlibat dalam pengembangan bisnis melalui kegiatan akuisisi, pengelolaan tim penjualan, dan strategi pertumbuhan pendapatan berbasis produk bancassurance, investasi, dan dana pihak ketiga.

Di luar sektor perbankan, Agnes juga memiliki pengalaman di bidang manajemen SDM dan operasional sebagai Manager HRD dan Manager Operasional di PT Pagar Batu Lestari. Perannya mencakup pengelolaan keuangan, sistem kerja operasional, hingga pendampingan program pilot project BRI. Lulusan S1 Manajemen Ekonomi Universitas Trisakti ini memiliki pendekatan kerja yang analitis, komunikatif, dan berorientasi pada target. Dengan pengalaman yang luas dan rekam jejak pencapaian yang solid, Agnes siap menjadi mitra strategis dalam mendorong kinerja tim, layanan pelanggan, dan pertumbuhan organisasi.

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