


# Sales And Relationship Capability

## Pendahuluan

Pelatihan sales & relationship capability bertujuan untuk meningkatkan kemampuan tenaga penjualan dalam menjual produk dan membangun hubungan dengan pelanggan

**Trainer: Sinar Agnes Natalia**

**WAKTU PELAKSANAAN**

18 - 19 Agustus 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

- Meningkatkan kinerja tenaga penjualan
- Membantu mengatasi hambatan yang menghalangi tenaga penjualan
- Membekali tenaga penjualan dengan berbagai teknik mempengaruhi calon pelanggan
- Membantu tenaga penjualan dalam mempresentasikan produk dalam berbagai situasi
- Membantu tenaga penjualan dalam mengelola data pelanggan

## Materi Training

**Day 1 :**

1. Pola Pikir Penjualan Cara Baru
2. Self Assessment:Pola Pikir Sales
3. Menentukan Prospek & Melakukan Pendekatan Calon Prospek
4. Activity: Tabel Database Nasabah
5. Menggali Kebutuhan dan Melakukan Presentasi Penjualan
6. Exercise: Pengisian Proses Penjualan (1)

### Day 2 :

1. Mengatasi Keberatan Calon Nasabah dan Melakukan Negosiasi
2. Exercise: Pengisian Proses Penjualan (2)
3. Menutup Penjualan dan Membangun Hubungan Dengan Nasabah
4. Exercise: Cara Membina Hubungan Dengan Nasabah
5. Menjual Ke Dalam Komunitas
6. Activity:
7. Membuat Mapping Komunitas

## 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