

The New Way Of The Great Selling Skill

Pendahuluan

- Pelatihan selling skill atau keterampilan penjualan adalah program untuk meningkatkan kemampuan penjual dalam menjual produk atau layanan.
- Pelatihan ini dapat membantu penjual mengidentifikasi prospek, membangun hubungan, dan meningkatkan keberhasilan penjualan.

Manfaat Pelatihan

Mengembangkan sikap mental seorang penjual
Berkomunikasi dan bernegosiasi dengan pelanggan
Handling complaint dan membuat solusinya
Mengelola hubungan jangka panjang dengan pelanggan
Teknik dan strategi penjualan yang efektif
Cara mengidentifikasi kebutuhan pelanggan
Cara menutup penjualan

Materi Training

Trainer: Sinar Agnes Natalia

WAKTU PELAKSANAAN

10 - 11 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.*

- Pola Pikir seorang Sales (Mindset Sukses)
- Perubahan berpikir dengan cara baru
- Penyebab kegagalan sales professional
- Jurus baru sales dalam menghadapi perubahan
- Rahasia kerbehasilan sales professional
- Mengenal dan memahami karakter prospek dan pelanggan
- Pengembangan Komunikasi Efektif
- Pengelolaan Data Pelanggan
- Cara Menarik Perhatian Calon Pelanggan
- Menggali Kebutuhan Calon Pelanggan
- Komponen Dasar Dasar Efektif Penjualan
- Kiat Bersikap di Lapangan
- Tele-Appointment
- Tekhnik Tekhnik Penjualan
- Opening
- Investigating
- SPIN Teknik
- Demo Product
- Handling Objection
- Tips Menghadapi Keberatan
- Menutup Penjualan dan Mempertahankan Hubungan Pasca Penjualan
- Pengenalan Pemasaran Digital
- Bagaimana membentuk paradigma melayani
- Pengertian Kepuasan Pelanggan dan Harapan Pelanggan
- Peran Faktor Manusia dalam memenuhi Harapan Pelanggan
- Mengapa terjadi Komplain
- Apa yang dimaksud dengan Keluhan
- Pengertian harapan pelanggan
- Pengertian kepuasan pelanggan
- Penanganan Komplain
- Mengidentifikasi sumber keluhan
- Hal hal mendasar yang menjadi harapan pelanggan
- Bukan sekedar memnuhi harapan pelanggan tapi bagaimana melampaui harapan pelanggan (dengan cara melakukan pelayanan prima)
- Pengelolaan Komplain Yang Tepat
- Sisi Positif & Negatif dari Komplain Pelanggan
- Teknik Penanganan dan Penyelesaian Komplain
- Tips Menangani dan Mengurangi Keluhan Pelanggan

- Service recovery dan loyalitas Pelanggan
- Roleplay
- Feedback
- Tanya Jawab

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