

Smart Selling Skills: Lead Mapping, NLP & Closing Strategy

DESKRIPSI

Dunia penjualan penuh persaingan. Para Wiraniaga (Sales) harus dibekali pengetahuan melakukan segmentasi/pemilahan data dari network/jejaringnya agar dapat memperkirakan jumlah calon pembeli (prospek) produk yang akan ditawarkan.

Wiraniaga juga harus mampu mengidentifikasi karakter calon pembeli sambil mengelola emosi pada proses penawaran sampai negosiasi agar peluang untuk membeli produk yang ditawarkan semakin
besar.

Trainer: Aprianto Agung Pribadi

WAKTU PELAKSANAAN

06 - 07 Juli 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 5.959.000

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

SASARAN PELATIHAN

1. Memetakan potensi calon pembeli (Leads) dari produksi yang ditawarkan berdasarkan jejaring yang dimiliki penjual (Wiraniaga).
2. Menggunakan Sosial Media yang sesuai dengan segmentasi umur Leads.
3. Mengidentifikasi Leads yang akan menjadi pembeli Prospek
4. Mengindentifikasi pola penerimaan informasi pembeli Prospek apakah type Visual, Auditory atau Kinesthetic .

5. Mengelola emosi selama proses penawaran sampai dengan persetujuan pembelian produk dengan menggunakan teori NLP, EQ, Brainwave dan Mirroring.

TARGET PESERTA

- Wiraniaga (Sales)
- Supervisor/Manager Departemen Sales/Marketing
- Pemilik Perusahaan (Owner SME)

METODE PELATIHAN

- Presentasi – Diskusi
- Role Play

OUTLINE MATERI

- Metode Pengumpulan Data dari Jejaring
- Pengenalan Social Media berdasarkan Segmentasi Demografi
- Identifikasi type Learning – Visual Auditory Kinestetik calon pembeli yang prospek dengan pendekatan NLP
- Mengelola Emosi (EQ)
- Mengimplementasikan pemahaman kondisi otak (Brainwave) pada saat proses penawaran apakah di waktu pagi, siang, sore atau malam hari
- Menggunakan teknik Mirroring pada saat proses penawaran

Instruktur Pelatihan

Aprianto Agung Pribadi

Aprianto merupakan praktisi Human Resource Development (HRD), Organizational Development, Business Process Improvement, serta Sales & Marketing Trainer dengan pengalaman di bidang community development, account management, project administration, dan pelatihan SDM. Ia memiliki kompetensi dalam penyusunan dan review SOP, Policy, dan Work Instruction (WI), analisis proses bisnis berbasis WLA, SLA, dan KPI, serta pengembangan struktur organisasi, job description, dan job evaluation. Didukung kemampuan komunikasi dan public speaking yang baik, ia terbiasa membawakan pelatihan yang aplikatif dan interaktif untuk meningkatkan efektivitas kerja dan performa organisasi.

Pengalamannya mencakup peran sebagai Facilitator pada Pembinaan UMKM di Yogya & Jawa Tengah dengan Prasetya Mulya, Financial Analyst di Perusahaan Shipping - Samudera Indonesia & Property - Jan Darmadi, Konsultan HR di perusahaan Logging & Plywood. OD & SOP Analyst di dealer otomotif Toyota-Daihatsu-Isuzu Astrido. Pengalaman tersebut memperkuat kemampuannya dalam stakeholder management, koordinasi proyek, business communication, dan pengembangan sistem kerja organisasi.

Sebagai trainer dan narasumber, Aprianto sering membawakan materi HRD, Organizational Development, Business Process, dan Sales Marketing seperti Leadership, Effective Communication, Service Excellence, HR for Non HR, Selling Skills (Leads–Prospect–Closing), Negotiation Skills, KPI Management, hingga Customer Handling. Dengan kombinasi pengalaman lapangan dan pendekatan training berbasis praktik, ia mampu menghadirkan pelatihan yang relevan, dinamis, dan berorientasi pada peningkatan produktivitas serta pencapaian target bisnis perusahaan.

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