

Online Training : Consultative Selling Skill

Para *sales people* tidak jarang yang mengeluhkan masalah saat bertemu prospek, menciptakan keakraban, dan menawarkan produk dengan percaya diri.

Salah satu kesalahan yang kerap dilakukan *sales people* adalah membuka percakapan dengan “menjuali” calon pembeli. Alhasil, calon pembeli merasa tidak nyaman dan menolak untuk membeli. Bisa dibayangkan, berapa waktu yang terbuang sia-sia tanpa hasil penutupan penjualan.

Training ini bisa membantu *sales people* mengenal, miliki, dan pahami cara menjual yang nyaman bagi prospek dan pelanggan.

Trainer: Divdeni Syafri

WAKTU PELAKSANAAN

14 - 15 Januari 2027

09:00 - 15:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

By Zoom

Harga

Group Price: Rp 3.700.000
Full Fare: Rp 4.050.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk E-Certificate dan Modul.*

TUJUAN PELATIHAN

Mengedukasi dan menanamkan pengetahuan, pemahaman, dan praktek mengenai teknik menjual secara konsultatif secara tepat dan benar saat bertemu prospek dan pelanggan, serta bagaimana menjalankan peran dan fungsi *sales people.*

OUTLINE TRAINING

Hari 1 :

1. Kondisi persaingan dan fenomena baru penjualan

2. Successful Sales Mindset
3. Komponen Dasar Dasar Efektif Penjualan
4. Kiat Bersikap di Lapangan

Hari 2 :

1. Mengenal dan memahami karakter prospek dan pelanggan
2. Tehknik Consultative Selling Skill
3. Tips Menghadapi Keberatan
4. Roleplay

FACILITATOR

Instruktur Pelatihan

Divdeni Syafri

Berlatar belakang pendidikan di FISIP - Universitas Padjajdjaran Bandung, mengawali karir di perbankan. Hampir20 tahun pengalaman kerja di PT. Bank Danamon Indonesia, Tbk dengan memulai karir sebagai: **agent call center 24 jam**selama**2**tahun, menangani informasi produk danamon berbagai keluhan nasabah, kemudian diangkat sebagai **Manager Customer Care Center** selama **8** tahun, menangani keluhan nasabah yang dimuat di media cetak, email, telepon, website, walk in customer dan mediasi perbankan yang melibatkan Bank Indonesia. Menjadi salah satu PIC yang tercatat di Bank Indonesia yang melaporkan keluhan nasabah khususnya keluhan financial sekaligus menjadi PIC untuk mediasi perbankan antara nasabah, Bank Danamon dan Bank Indonesia.

Pengalaman selama **3** tahun menjadi **Project Manager untuk Retail Banking Sales Development Program**, membuat modul untuk Sales/marketing Bank Danamon seluruh Indonesia, kemudian mengajarkan kepada mereka dari Product knowledge, Skills, Karakter/ Attitude sampai kepada Profesional Grooming sebagai seorang Bankers.

Pengalaman selama **2** tahun menjadi **Project Manager Retail Banking Network Support** untuk perubahan system baru di Bank Danamon di tahun 2010 yaitu *Winning Branch Model* yang melibatkan para Pimpinan Cabang/ Branch Manager seluruh Indonesia.

Pengalaman selama **5** tahun menjadi **Senior Manager di Consumer Service Quality**, membuat modul Service Excellence dan mengajarkan kepada semua karyawan di Bank Danamon, mulaidari Security, Teller, Customer Service, Marketing/ Sales Officer sampai kepada Branch Manager. Membuat program program antara lain : Branch Service Competition, E-Channel Competition, Service Coach for Leader dll.

Setelah 20 tahun di Bank Danamon, melanjutkan karir sebagai **Director Learning & Development** di PT. Global Top Career. Tugas saya mengembangkan da nmemperbaharui modul yang disesuaikan dengan permintaan klien, kemudian mempromosikan PT. Global Top Career keberbagai perusahaan. Adapun klien yang pernah kita bantu adalah : Bank BNI 46 (konvensional dan syariah), Bank BRI (konvensional dan syariah), Bank Niaga, Bank Panin, PT. Garuda Indonesia, PT. Permata Indonesia, dll.

Setelah itu melanjutkan karir lagi sebagai **Associate Trainer** di beberapa Consultant Training diantaranya :*PT. Value Consult, Global Top Career, PT. Mandiri Sejahtera*

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