


# Online Training : Sales Management Cycle

Memahami Sales Cycle adalah sangat penting untuk mempertahankan dan meningkatkan Sales Revenue. Mempersiapkan, Melengkapi dan Menggairahkan Sales Force untuk deal-deal yang profitable, terukur, terencana dan berkesinambungan.

**Trainer: Parmin Sitompul, STP. ,MM**

**WAKTU PELAKSANAAN**

30 - 31 Agustus 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.*

Target dari Pelatihan ini adalah untuk memperkuat sales foundation, untuk menyakinkan keberlanjutan laba melalui analisis mendalam dari end to end sales management (before - on - after sales). Memampukan penjualan profitable, memberikan kenyamanan dan kepuasan Pelanggan. Memastikan sales forecast tercapai sesuai dengan sales budget dan inventory. Yang pada akhirnya memberikan laba yang meningkat dan berkesinambungan bagi seluruh stakeholder.

Benefit bagi Perusahaan : Memiliki Team Sales yang handal, budget yang terukur, Penggunaan semua Sumber Daya terutama Dana dan SDM terpakai secara optimal dan terukur. Memperoleh Laba yang terukur, meningkat dan berkesinambungan.

## Outline Materi

**Hari Pertama**

1. DASAR-DASAR SALES MANAGEMENT
    - Evolusi Konsep Penjualan
    - Marketing dan  Sales Management
2. KONSEP PENJUALAN DAN PEMASARAN
3. SALES CYCLE
4. TARGET  PASAR
5. PEMILIHAN  PASAR SASARAN
6. MATA RANTAI KONSUMSI

**Hari Kedua**

Fak SEGMENTASI  GAYA HIDUP PERKOTAAN INDONESIA

1. 5 PERAN PENENTU PEMBELIAN DALAM ORGANISASI
2. SALES FORCE MANAGEMENT
3. TUGAS  POKOK SALES FORCE
4. ACTIVITY PLAN  VS  DAILY  ACTIVITY
5. ANALISA PROSPEK  VS  TARGET PENJUALAN
6. SALES FORECAST  VS  SALES  BUDGET
7. BEST PRACTISE tor 2  yang mempengaruhi Pembelian dan Perilaku Pembelian

## Peserta

Pelatihan ini didedikasikan bagi Agen Penjualan, Wiraniaga/Sales Person, Sales Supervisor, Sales Manager, Direktur Penjualan dan Pemasaran, Marketer, Supplier/Distributor, HRD/SDM/Human Capital Department, Sales Admin dan Keuangan, Cost Controller dan semua pihak yang ingin memahami proses penjualan, mempertahankan sekaligus meningkatkan laba melalui strategy penjualan yang efektif dan efisien.

## Instruktur Pelatihan

### Parmin Sitompul, STP. ,MM

Menggeluti Penjualan dan Pemasaran lebih dari 19 tahun. Memulai Karir sebagai Sales Engineer di Astra Group hingga level Manager Penjualan dan Pemasaran diberbagai Perusahaan terkemuka di Automotive dan Alat Berat. Selanjutnya berkarir di Perusahaan Pertambangan sebagai GM Peralatan, yang salah satu perannya mempengaruhi dan menentukan pembelian. Sekarang sebagai Founder dan Direktur pada Perusahaan Importir & Supplier Capital Goods dan Engineering Solution. Pengalaman di Sales Departement dan sebagai User/Pelanggan memberikan nilai lebih bagaimana untuk memberikan penjualan yang profitable, mempertahankan dan meningkatkan laba serta memberikan dan mempertahankan kepuasan Pelanggan. Pendidikan S1 Teknik Pertanian dan S2 Marketing Management, Dosen tidak tetap disalah satu Institute terkemuka dalam mata kuliah Team building & QCC, dan Machine Operation and Application Advanced sehingga dapat memadukan konsep, strategy, taktik serta pengalaman dalam penerapannya dilapangan.

## 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