

Online Training : Increasing Your Sales Throught Effective Selling

Increasing Your Sales Throught Effective Selling adalah Training Program yang didesain untuk Para Sales Person Pemula maupun yang sudah mempunyai Jam Terbang memadai. Training program ini membahas secara lengkap hal-hal kemampuan yang harus dimiliki bagi seorang Sales Person. Tidak hanya membahas tetapi juga dilatih kemampuan yang harus dimiliki tersebut. Seringkali Sales Person pandai mendapatkan Prospect tetapi gagal di Closing Sales, atau gagal di Sales Presentation. Sementara banyak Sales Person Pandai melakukan Sales Presentation tetapi tidak mempunyai Prospect. Di Training Program ini semua kemampuan yang harus dimiliki seorang Sales Person dibahas tuntas dan dipraktekan.

Trainer: Ir. Renardhy H. Lumelle, Mkom

WAKTU PELAKSANAAN

📅 13 - 14 September 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.*

Sasaran Pelatihan

- Kemampuan mengelola Impian dan Perencanaan
- Kemampuan mendapatkan dan membuat jaringanProspect
- Kemapuan Sales Communication
- Kemampuan Maintenance Customer
- Penampilan Sales Person yang Profesional

Outline Materi

- 3 points all Sales Person must know
- Sales Cycle
- Dream, Goal Setting & Action Plan
- Prospecting and Networking
- Power Sales Presentation Technique
- Closing Sales Presentation
- Success Secret “Sales Person”
- Delivery
- Follow Up

Metode Pelatihan

- Self Learning
- Social Learning
- Practical Learning

Instruktur Pelatihan

Ir. Renardhy H. Lumelle, Mkom

Sepanjang karirnya sarat dengan dunia Pendidikan dan Pelatihan (Education & Training).

- Lebihdari 9 tahun memimpin (Direktur) berbagai Lembaga Pelatihan.
- Lebihdari 7 tahunsebagai Kepala Divisi (General Manager) Pelatihan dan Perpustakaan (Kepala Pusat Pelatihan Indomobil Group) di PT. Indomobil Sukses Internasional Tbk.
- Lebih dari 2 tahun sebagaiKepalaDivisi Marketing Research & Analysis (Indomobil Group) di PT Indomobil Sukses Internasional Tbk., Jakarta
- Hampir 8 tahun SebagaiKepalaDivisiIndomobil For You (Customer Relation) di PT. Indomobil Sukses Internasional Tbk. (Nissan)

Topik Training lainnya Beliau bawakan meliputi bidang :

- Selling
- Customer Service & Customer Satisfaction (Training, System, Survey)
- Communication Skill
- Personal Development
- Basic Supervisory
- Leadership.
- Team Building.
- Time Management
- Conflict Management
- NegotiationSkill
- Training Within Industry
- How to Handle Difficult People
- Dll

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