

Online Training : Managing Your Sales & Distribution activities

LATAR BELAKANG PROGRAM

- Sebagai Komandan Lapangan (Field Commander) atau Manager lini pertama, seorang Sales Supervisor wajib memiliki kemampuan dalam menerjemahkan Program yang telah dirancang oleh Management ke dalam bentu Petunjuk Pelaksanaan Tugas yang praktis di lapangan
- Sebagai seorang yang memperoleh hasil melalui orang lain, maka keterampilan Interaksi & Komunikasi merupakan syarat utama yang harus dimiliki oleh seorang Sales Supervisor dalam memimpin pengembangan pasar bersama Team Penjualannya
- Masih ada ditemui Sales Supervisor dalam mengerjakan tugas sehari-hari masih banyak mengerjakan pekerjaan yang seharusnya dikerjakan oleh Salesman. Pekerjaan utamanya sebagai Supervisor yang harus membuat Perencanaan, Petunjuk Pelaksanaan Tugas, Pendelegasian, Bimbingan & Dorongan, Monitoring & Evaluasi, serta Pengembangan Kinerja bawahan tidak sepenuhnya dilakukan.

Trainer: Mr. Agus Gunawan

WAKTU PELAKSANAAN

19 - 20 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.*

SASARAN PROGRAM

Setelah selesai mengikuti Programini para peserta akan :

- Menyadari peran sebagai Sales Supervisor yang lebih banyak berada di tengah-tengah Team Penjualannya (sebagai Field Commander), yang dalam melaksanakan tugas bisa membedakan antara Aktivitas Tehnis dan Aktivitas Supervisi
- Mampu menerjemahkan program Kerja ke dalam bentuk Rencana Langkah-Langkah Praktis di lapangan, sebagai pedoman bagi Team Penjualan dalam menjalankan tugas
- Memiliki kemampuan interaksi & komunikasi dengan bawahan melalui Sales Meeting yang rutin, pendelegasian dan perintah kerja yang efektif, kontrol yang cermat, serta bimbingan yg terus-menerus
- Memiliki kemampuan dalam mengembangkan kinerja Team Penjualan, dengan cara melakukan monitoring & evaluasi kinerja bawahan di pasar, secara berkesianambungan, yang ditindaklanjuti dengan melatih mereka di tempat kerja (*On-the-Job Training*).

GARIS BESAR MATERI

- Peran dan tanggung jawab seorang Sales Supervisor sebagai Komandan Lapangan
- Perbedaan antara AktivitasTehnis dan Aktivitas Supervisi
- Peran strategis seorang Sales Supervisor sebagai jembatan antara Management dan Karyawan
- Aktivitas seorang Sales Suparvisor sehari-hari
- Hakekat dari sebuah Perencanaan
- Bagaimana menentukan Sasaran dari sebuah Perencanaan
- Prinsip Dasar dalam menetapkan Sasaran
- Peran Sales Supervisor dalam menerjemahkan Program ke dalam Rencana Tindakan Praktis
- Format Rencana Tindakan (*Action Plan*)
- Proses merancang Perencanaan yang komprehensif dalam mengembangkan pasar
- Bagaimana melakukan *Fact Finding* di pasar
- Bagaimana menetapkan Rencana Pengembangan berdasarkan Fact Finding
- Hubungan antara Perencanaan dan Pelaksanaan
- Mengapa tugas perlu didelegasikan, serta manfaat bagi Supervisor, maupun Salesman
- 4 Tahap dalam proses Memberi Perintah Kerja
- Kondisi yang mempengaruhi cara memeberi perintah
- Bagaimana menindaklanjuti perintah
- Hakekat Memimpin Rapat, serta proses step by step
- Bagaimana mencatat dan menindaklanjuti hasil rapat
- Bagaimana mempersiapkan Rapat Penjualan (Sales Meeting) rutin
- Proses Memimpin Rapat Penjualan step by step
- Monitoring & Evaluasi sebagai salah satu Aktivitas Supervisi dari seorang Sales Supervisor
- Penggunaan *Key Indicator* dan *SOP* dalam proses melakukan evaluasi

- Mekanisme Monitoring & Evaluasi terhadap kinerja Salesman di pasar
- Bagaimana merancang Rencana Pola Evaluasi dan Formulir Evaluasi
- Bagaimana merencanakan dan melaksanakan Pelatihan di Tempat Kerja (On-the-Job Training)

TARGET PESERTA

Sales Supervisor atau Sales Coordinator / Area Coordinator yang berperan sebagai Komandan Lapangan yang tugas utamanya membimbing, membina, serta mengontrol aktivitas Salesman di pasar

JANGKA WAKTU

2 (dua) hari @ 5 (lima) jam efektif per hari

METODOLOGI BELAJAR – MENGAJAR

Menjelas konsep yang diikuti oleh contoh-contoh yang berkaitan dengan cara merancang Rencana Tindakan Praktis dilapangan, cara memimpin Rapat Penjualan, cara merancang System Evaluasi serta mekanisme pelaksanaannya, termasuk cara Memberi Perintah Kerja. Selanjutnya setiap peserta diminta Latihan / Praktek melakukan sesuai contoh.

FACILITATOR

Instruktur Pelatihan

Mr. Agus Gunawan

Mr.Agus Gunawan adalah seorang Professional Trainer, Konsultan dan Coach, mengkhususkan dirinya dalam memberikan berbagai pelatihan untuk keperluan peningkatan kualitas sumber daya manusia untuk kepentingan organisasi, perusahaan, pemerintahan maupun individu.

Mr. Agus Gunawan telah berpengalaman bicara di depan ribuan orang sekaligus dalam berbagai seminar tingkat Nasional dan juga di hadapan berbagai perusahaan ternama di Indonesia, seperti :

BCA, Mandiri, UOB, CIMB, Telkomsel, TOTAL (France), CUBIC, Pupuk Kaltim, Global Mega Indonesia, Danareksa, Prudential, Axa, Gramedia, Smart Fm, Oriflame, Alianz, Bumiputera, Panin, Astra, Untar, Binus, Bmw, Garment, Dosen, Trainer, Kementerian Komunikasi dan Informasi, Kementerian Keuangan, Badan Pertanahan Nasional, Kementrian Perhubungan, Badan Perencana Pembangunan Nasional, Kementerian Perumahan Rakyat, Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi, PU, Perpustakaan Nasional, Kementerian Luar Negeri, Kemenko Kesra, Dirjen Pajak, BJB, Dirjen Migas, BKPM, Lembaga Sandi Negara, Sekretariat Wakil Presiden, BNN, DPR RI, Bapertarum, MLM Company, SCTV, O-Channel, METRO TV, FX Group, Frisian Flag dan lain-lainnya.

Mr. Agus Gunawan telah mendesain berbagai program antara lain dalam bidang SALES, LEADERSHIP, TEAM WORK, MOTIVATION, PUBLIC SPEAKING, PRESENTATION SKILLS, COMMUNICATION SKILL, MANAGEMENT dan lain sebagainya.

- Selama 15 tahun terakhir telah berbicara kepada Ratusan Ribu orang dalam bidang Soft skill, Kepemimpinan, Sales, Komunikasi dan Motivasi.
- 20 tahun lebih telah mengenal dunia Seni Peran, MC, hingga Training dan motivasi.
- Pembelajar otodidak untuk seni peran, teknik vokal dan teknik presentasi yang digunakan untuk berbicara didepan ribuan orang hingga bidang management
- Teknik-teknik komunikasi dari berbagai Guru telah dipelajari 8 tahun terakhir.
- Para peserta yang pernah mengikuti pelatihan mulai dari Trainer, Pebisnis, Direktur, CEO, Leader, Supervisor, Manager, Sales, Dozen S1&S2, pelaku bisnis MLM, Asuransi, kabag Operasional, Kabag Teknik, Aparatur Negara, Pejabat, TV Swasta, Gereja, Mahasiswa, dan Pelajar.
- 20 thn terakhir memiliki pengalaman dalam mengemas, mendesign, mengepalai projek berbagai acara hingga berskala Nasional, seperti beberapa Event Mega Seminar, bersama para Pembicara Besar Indonesia.

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