

Online Training : Leading & Coaching Your Sales Team

Mendorong agar tim sales kita bisa selalu mencapai target yang kita harapkan bukanlah perkara mudah. Terlalu memaksakan pendekatan target dan otoritas akan membuat mereka cepat merasa 'burn out' sehingga tidak tertarik lagi berada di bawah kepemimpinan kita. Sementara itu, pendekatan memahami dan memotivasi, kadang dianggap terlalu 'lembek' karena memudahkan staf kita memberikan 'excuse' terhadap rendahnya pencapaiannya selama ini.

Trainer: Mr. Agus Gunawan

WAKTU PELAKSANAAN

17 - 18 November 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.*

Worshop ini akan mengembangkan kemampuan dan seni dari para pemimpin sales tim dalam memadukan 2 pendekatan di atas. Bagaimana caranya agar sang Sales Manager/Supervisor dapat membedakan mana exuse (alasan di buat-buat) dan reason (alasan yang sebenarnya) yang disampaikan sales team nya pada saat tidak mencapai target? Bagaimana caranya Sales Manager/Supervisor bisa mengembangkan seni memadukan kemampuan pendekatan otoritatif dan coaching sehingga staf merasa dibantu dan pada saat bersamaan didorong untuk mencapai target yang sudah ditentukan.

Sasaran

Setelah selesai mengikuti Program ini, para peserta akan :

1. Memiliki pemahaman tentang perbedaan antara Managing & Leading

2. Memiliki sikap bahwa dalam mencapai keinginan melalui orang lain, tidak dengan cara paksaan dengan menggunakan kekuasaan (Power), tapi dengan cara merangsang motivasi dengan memberi contoh & teladan
3. Memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam menerapkan gaya PUSH dan PULL dalam proses memimpin
4. Memiliki pemahaman tentang peran Coaching dalam proses Performance Management
5. Pengetahuan & keterampilan tentang cara merencanakan dan melakukan Diskusi Coaching terhadap setiap anggota team penjualan, sehingga tercipta suasana hubungan kerja yang harmonis antara Management dan Staff, yang pada akhirnya tercipta team penjualan yang well trained dan well motivated

Outline Materi

1. Pengertian “Leadership”
2. Perbedaan antara Leading & Managing
3. Hubungan antara Leadership dengan Interaksi & Komunikasi
4. Perbedaan antara Manager dan Leader dalam mengelola sumber daya
5. Gaya PUSH dan PULL dalam mencapai tujuan
6. Memahami 5 Leadership Competences
7. Coaching sebagai manifestasi Leadership
8. Peran Coaching dalam proses Performance Management
9. Peran seorang Sales Coach dalam Selling Process
10. Karakteristik dari seorang Sales Coach yang efektif
11. Perbedaan antara Coaching, Training, Mentoring, dan Counseling
12. Bagaimana melakukan penilaian terhadap kinerja Sales Team anda
13. Bagaimana merencanakan Diskusi Coaching berdasarkan hasil penilaian
14. Sikap seorang Sales Coach selama Diskusi Coaching
15. Penerapan tehnik GROW dalam melakukan Diskusi Coaching
16. Bukan mendikte, tapi bertanya
17. Mendengar aktif dan berbicara efektif
18. Jenis-jenis pertanyaan serta cara mengajukannya
19. Bagaimana menindak-lanjuti hasil Diskusi Coaching

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