

Online Training : Success Negotiation - High Closing Rate Selling Skills

Para Sales Executive, Account Executive dan Counter Sales bertugas untuk meyakinkan calon pembeli. Mereka menjadi garda terdepan perusahaan dalam meng-generate income bagi kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan. Kemampuan selling skills nya sangat berpengaruh untuk melakukan penutupan/closing penjualan.

Tantangan yang dihadapi adalah tidak semua Sales Executive, Account Executive dan Counter Sales memiliki selling skills yang baik, bahkan tidak sedikit yang dibawah standard. Untuk itu, perusahaan perlu secara kontinyu meningkatkan kemampuan garda terdepannya tersebut, selain menyiapkan Winning Productnya.

Trainer: Dani Budiman SE., M.MBA

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.*

Kemampuan Sales Executive, Account Executive dan Counter Sales dalam memahami Selling Proccess dan menerapkannya serta menemukan High Closing Rate Selling Skills perlu di upgrade demi meningkatkan dan secara konsisten memenuhi target penjualan, bahkan sedapat mungkin melebihinya. Dari pemahaman produk, cara pendekatan dan memahami karakteristik pelanggan, menemukan motif pembelian,mengatasi keberatan atau penolakan pelanggan dengan berdasarkan data & fakta, terutama Closing the Deal, masih perlu perhatian, dan hal ini terjadi sebagai akibat dari kurang lengkapnya pengetahuan mereka tentang calon pelanggan, produk yang mereka jual, serta pesaing dan produk pesaing, terutama kelemahan dan keunggulan diri sendiri.

Bagaimana melakukan pendekatan pada calon pelanggan dengan karakteristik berbeda, menumbuhkan minat beli, menanamkan ide dan solusi sampai memperoleh kesepakatan dalam Selling Process, merupakan suatu keterampilan yang sangat menentukan dalam sebuah negosiasi yang wajib dimiliki.

Sasaran Pelatihan

Setelah selesai mengikuti Program Success Negotiation : “High Closing Rate Selling Skills”ini, para peserta akan :

1. Memiliki kemampuan membuat Sales Presentation yang bagus dan menarik bagi pelanggan dengan Selling Points, Success Story, Benefit produknya.
2. Memiliki kemampuan mengatasi keberatan pelanggan, apapun keberatannya, dengan membuat dan melampirkan Daftar Question/Objection list dan Answer/Solution yang sudah dipersiapkan sebelumnya
3. Memiliki kemampuan untuk menanamkan ide dan solusi yang berbeda, yang tak terpikirkan oleh pelanggan, namun sangat bermanfaat baginya.
4. Memiliki kemampuan negosiasi dengan mengedepankan benefit produk yang sesuai kebutuhan pelanggan dan teknik teknik yang mengarahkan pada penutupan transaksi yang sukses.

Outline Success Negotiation : “High Closing Rate Selling Skills”

- Memahami peran Account Executive sebagai Pengembang Pasar
- Mengenal Perusahaan anda, dan produk yang anda jual
- Mengenal calon pelanggan anda, serta pesaing anda di pasar
- Penggunaan perinsip dasar komunikasi efektif dalam Selling Process
- Standar aktivitas Account Executive di kantor dan di lapangan
- Proses melakukan Sales Presentation step by step
- Tehnik mempengaruhi dan meyakinkan pelanggan dalam Sales Presentation
- Tehnik menutup Sales Presentation, serta bagaimana menindak-lanjutinya
- Mencapai kesepakatan dengan pelanggan melalui negosiasi
- Prinsip-perinsip dasar negosiasi
- Hambatan-hambatan dalam negosiasi, dan cara mengatasinya
- Bagaimana merencanakan sebuah negosiasi
- Proses melakukan negosiasi step by step
- Tehnik membuka dan menutup negosiasi, serta menindak-lanjuti hasilnya
- Teknik Bridging and Stitching untuk membuat pembeli tertarik.
- Teknik Unique Selling Proposition dalam 5 detik pertama untuk menarik pembeli.
- Metode “Give Me More” untuk memotivasi Sales menjual lebih banyak
- Teknik “No Excuse” dan LAER Proccess untuk Handling Objection yang efektif

- Metode “Teknik Ideas Inception” untuk Closing lebih banyak
- Teknik komunikasi “Chop the Meat” untuk meningkatkan persentase Closing Sales.

• Persyaratan Peserta

- Semua peserta **DIWAJIBKAN** membawa Laptop/Notebook

Testimoni

“Serius, saya terapkan dan hasilnya penjualan saya dari 1 digit menjadi 2 digit” (Cepi : Sales Properti)
“Alhamdulillah teknik ini saya praktekkan dan closing senilai 3 Milliar-an (Annisa ; Sales Properti)
“Sebelum tahu caranya, penjualan saya standar 2-3 unit, setelah belajar caranya, saya over target sampai 60 unit sebulan, luar biasa (Siswanto : Sales Motor)

Instruktur Pelatihan

Dani Budiman SE., M.MBA

Lebih dari 28 tahun pengalaman di bidang Sales & Marketing terutama di Industri Otomotif & Properti. Merintis karir dari Bottom yaitu sebagai Sales Astra Toyota yang gemilang. Semasa kerjanya sejak menjadi Sales Lapangan sampai Eksekutif di perusahaan telah berhasil meraih berbagai prestasi, reward dan promosi jabatan. Sebagai Branch Manager motor Yamaha yang dipromosikan 2x tidak sampai 2 tahun ke posisi Manager Promosi & Edukasi. Di industri properti pernah menjabat Sales Director di Diamond Land Tbk. memimpin 11 Sales Manager dengan lebih dari 80 Sales Executive serta hampir 10.000 agen property freelance. Pernah menjabat CEO dari perusahaan logistics Strategic Partner dari PT. Astra International Tbk. - Toyota & ATPM otomotif terkemuka lainnya.

Training yang dibawakannya kepada Pimpinan Sales dan Sales Executive telah membawa perubahan signifikan pada hasil penjualan dan pencapaian target penjualan, khususnya para meng-upgrade level kompetensi dan skill para professional yang telah menjadi peserta. Materinya penuh dengan tips dan trik unik dan efektif untuk membuat seorang Sales yang biasa menjadi Sales yang luar biasa dengan motivasi pencapaian prestasi diatas rata rata. Selain Sales, berbagai program yang telah dibawakan, antara lain: kepemimpinan, kerja tim, motivasi, berbicara di depan umum, keterampilan komunikasi, pemecahan masalah, SOP, keterampilan melatih dan lain sebagainya .

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