

Online Training : Advanced Selling Skills for Maximum Profit

Permasalahan klasik dalam penjualan di dunia perbankan , industri jasa maupun *trading B to B* biasanya adalah lemahnya tim *sales force* dalam memberdayakan kemampuan untuk melihat potensi pasar dan memanfaatkannya semaksimal mungkin. Alasan yang selalu muncul adalah klien selalu meminta “Special rate, special service dsb”. Intinya produk-produk perusahaan tidak kompetitif di pasar dan mereka sulit unutk menjualnya. Hal inilah yang akan dibahas dan diselesaikan dalam pelatihan ini agar peserta mampu menemukan kemampuan mereka dipadukan dengan skill menjual untuk bisa memanfaatkan peluang bisnis semaksimal mungkin dan mampu menguasai proses membangun dan memelihara hubungan dengan pelanggan sembari memberikan keuntungan yang besar bagi perusahaan dan kepuasan serta loyalitas bagi nasabah.

Trainer: Rafael Antonius, SE,MM

WAKTU PELAKSANAAN

📅 15 - 16 April 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.*

Objectives

- Peserta mampu melihat peluang-peluang baru dan memanfaatkannya secara maksimal
- Peserta mendapatkan kemampuan dasar dan peningkatan kepercayaan diri untuk melakukan proses penjualan dan negosiasi

- Mampu membangun hubungan dengan pelanggan untuk selalu dapat melakukanpenjualan-penjualan yang berkesinambungan dengan tingkat profit dan margin yang tinggi.

Subject Covered

- What makes Today’s Complex Sale Complex?
- Sales Preparation
- Talent and Team Selling: Tellers, Sellers, Hunters, Farmers, Business Developers,Partners, and Industry-Networked Consultant
- Detecting and Exploiting Opportunities and Getting New Customers
- How to ASK to your prospects
- How To Match, Mirror, Listen, and Use Body Language
- Be Confident and Attract What You Want While Socializing and Networking
- Special Approach RADAR
- Getting Commitment
- 10 Special Techniques for Effective Sales Negotiation
- Satisfaction and Loyalty programs
- Sales Character Test
- Practice and Roleplay

Participants

- Semua pihak yang perlu meningkatkan kemampuan presentasi dalam tugasnya
- Senior Manager, Manager and Sales force

Instruktur Pelatihan

Rafael Antonius, SE,MM

CEO/Founder MasterInsight

Sebelum mendirikan MasterInsight Consulting beliau berkarir sebagai Director of Marketing & Bussiness Support Division di perusahaan logistics, juga di sebuah perusahaan pelayaran asing, dan CEO sebuah online retail company.

Memiliki pengalaman sebagai konsultan bisnis serta seorang Leadership & Personality coach dalam berbagai proyek di beberapa perusahaan logistic, trading, distributor, bank, telco dan perusahaan retail, online company serta Start-up company / UKM untuk proses pengembangan manajemen perusahaan, peningkatan penjualan, pembentukkan teamwork dan produktivitas kerja karyawan.

Beliau juga berpengalaman belasan tahun sebagai corporate trainer untuk pengembangan eksekutif,Leadership coaching, Sales Team Development, Creative & System Thinking dan Managing your People.

Beliau adalah lulusan Magister Manajemen dari Sekolah Tinggi Manajemen – Program Paska Sarjana -LPPM, Jakarta. Spesialisasi keahlian yang dimiliki adalah bidang Leadership, Budaya Organisasi dan Pengembangan Organisasi dan Pengembangan Usaha dan investasi UKM. Selain sebagai konsultan, beliau juga aktif sebagai instruktur dan fasilitator untuk executive soft skills dan juga staf pengajar di bidang Corporate Culture & Organizational Behavior Program S1 dan S2 di Unika Atmajaya Jakarta dan Universitas Multimedia Nusantara (UMN - Kompas Gramedia Grup)

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