

Online Training : Salesmanship Skills

Deskripsi Pelatihan

Di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat, peran sales tidak lagi sekadar “menjual produk”, tetapi menjadi ujung tombak dalam membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan serta menciptakan nilai (value) bagi perusahaan. Sales person dituntut tidak hanya memiliki kemampuan komunikasi, tetapi juga pemahaman mendalam terhadap kebutuhan pelanggan, kemampuan analisis, serta strategi persuasi yang efektif. Tanpa keterampilan salesmanship yang kuat, potensi penjualan tidak akan optimal dan dapat berdampak langsung terhadap penurunan revenue serta citra perusahaan.

Trainer: Dani Budiman SE., M.MBA

WAKTU PELAKSANAAN

04 - 05 Maret 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.*

Pelatihan ini dirancang untuk meningkatkan kemampuan sales person secara komprehensif, mulai dari mindset, teknik komunikasi, hingga strategi closing yang efektif. Selain itu, pelatihan ini juga mengintegrasikan tren terkini seperti **digital selling, social selling, consultative selling, dan customer-centric approach**, sehingga peserta mampu beradaptasi dengan perubahan perilaku pelanggan dan memaksimalkan peluang penjualan di berbagai channel. Dengan pendekatan praktis dan berbasis studi kasus, peserta diharapkan mampu meningkatkan performa penjualan secara signifikan dan berkelanjutan.

Sasaran Pelatihan (Kompetensi Peserta)

Setelah mengikuti pelatihan ini, peserta diharapkan mampu:

- Memahami konsep dan mindset salesmanship profesional
- Mengidentifikasi kebutuhan dan karakter pelanggan secara efektif
- Menguasai teknik komunikasi dan persuasi dalam penjualan
- Menjelaskan product knowledge secara menarik dan meyakinkan
- Melakukan pendekatan consultative selling (berbasis solusi)
- Mengelola keberatan (handling objection) pelanggan
- Melakukan teknik closing yang efektif
- Menggunakan digital tools dan social media untuk mendukung penjualan
- Membangun hubungan jangka panjang (customer relationship)
- Melakukan evaluasi dan peningkatan kinerja sales secara berkelanjutan

Target Peserta

Pelatihan ini direkomendasikan untuk:

- Sales Executive / Sales Representative
- Account Manager / Key Account Executive
- Business Development / Marketing Executive
- Supervisor / Manager Sales & Marketing
- Customer Relationship Officer
- Profesional yang terlibat dalam aktivitas penjualan produk/jasa

Outline Materi Pelatihan (Durasi 2 Hari)

Hari 1 – Fundamental Sales & Customer Understanding

1. Fundamental Salesmanship

- Pengertian dan konsep salesmanship
- Peran sales dalam organisasi modern
- Mindset sales profesional (growth mindset, resilience)
- Etika dan perilaku sales profesional

2. Understanding Product & Value Proposition

- Product knowledge & keunggulan kompetitif
- Value-based selling (menjual manfaat, bukan fitur)
- Differentiation strategy terhadap kompetitor

3. Prospecting & Lead Generation

- Teknik mencari dan mengidentifikasi prospek potensial
- Segmentasi dan targeting pelanggan
- Pemanfaatan digital channel (LinkedIn, marketplace, dll.)

4. Customer Behavior & Needs Analysis

- Memahami tipe dan karakter pelanggan
- Teknik menggali kebutuhan (probing & questioning)
- Customer journey & decision making process

5. Effective Communication & Presentation Skills

- Teknik komunikasi persuasif
- Storytelling dalam penjualan
- Teknik presentasi produk yang menarik

Hari 2 – Selling Strategy & Closing Techniques

6. Consultative Selling Approach

- Pendekatan solusi (solution selling)
- Membangun kepercayaan pelanggan
- Relationship building

7. Handling Objection

- Jenis-jenis keberatan pelanggan
- Teknik menghadapi dan mengatasi keberatan
- Turning objection into opportunity

8. Negotiation Skills

- Teknik negosiasi efektif
- Win-win solution dalam penjualan
- Strategi menghadapi tekanan harga

9. Closing Techniques

- Teknik closing yang efektif
- Buying signals dari pelanggan
- Follow up & deal finalization

10. Digital Selling & Social Selling

- Pemanfaatan media sosial untuk sales
- Personal branding untuk sales
- CRM & tools digital untuk tracking sales

11. Performance Measurement & Sales Improvement

- KPI sales dan evaluasi kinerja
- Sales funnel & pipeline management
- Continuous improvement & self-motivation

12. Case Study & Simulation

- Role play sales scenario
- Simulasi negosiasi dan closing
- Evaluasi dan feedback dari fasilitator

Metode Pelatihan

Pelatihan ini menggunakan pendekatan interaktif dan berbasis praktik:

- **Interactive Lecture** (konsep & teori sales modern)
- **Role Play & Simulation (praktik langsung selling & negotiation)**
- **Group Discussion & Sharing Experience**
- **Workshop (latihan teknik closing & komunikasi)**
- **Coaching & Feedback Personal**

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