Laporan Training

SMART SALESMANSHIP

PT Andifa Perkasa Energi

2 - 3 Juli 2024

PT PRESENTA EDUKREASI NUSANTARA

Kompleks Ruko Ciganjur Express

Jl. Moch. Kahfi No. 90 E Ciganjur, Jagakarsa, Jakarta 12630

Telp. (021) 4016 1717 HP. 0811 1880 84

Website: http://presenta.co.id Email: support@presenta.co.id

PRESENTA

PRESENTA.CO.ID

Judul Pelatihan

Pelatihan “Smart Salesmanship”.

Waktu Pelaksanaan Pelatihan

Program pelatihan ini telah sukses dilaksanakan pada:

Hari / Tanggal	:	Selasa – Rabu, 2 – 3 Juli 2024
Tempat	:	PT Andifa Perkasa Energi, Batulicin, Kalimantan Selatan
Waktu	:	08:00 – 17:00 WIB
Jumlah Peserta	:	25 orang

Tujuan Pelatihan

Dalam training intensif yang berlangsung selama dua hari ini, peserta diajarkan untuk menguasai secara lengkap aspek-aspek utama salesmanship skills sehingga dapat menjadi tenaga penjual yang efektif, andal, dan tangguh. Di akhir pelatihan, peserta diharapkan dapat:

Hari Ke-1:

- Memahami konsep salesmanship yang baik
- Mampu merancang target penjualan yang baik
- Memahami bagaimana cara menentukan prospek potensial dalam smart salesmanship
- Memahami bagaimana cara membangun keakraban dengan prospek dan pelanggan
- Mampu menggali kebutuhan calon pelanggan

Tujuan Pelatihan

Hari Ke-2:

- Memahami karakteristik pelanggan B2B dan kebutuhan mereka
- Mampu membangun kepercayaan diri pada saat berhadapan dengan pelanggan B2B (selling value)
- Mampu menangani keberatan pelanggan B2B
- Mampu melakukan negosiasi dengan nyaman dan efektif
- Mampu melakukan closing penjualan dengan baik
- Mampu memelihara hubungan jangka panjang dengan pelanggan

Materi & Jadwal Pelatihan

Hari ke 1: Selasa, 2 Juli 2024

No	Waktu			Durasi (menit)	Materi Pembelajaran	Detail Materi
	Mulai		Selesai			
1	08:00	:	08:30	00:30	Registrasi	
2	08:30	:	09:00	00:30	Pembukaan	Pembukaan Ice breaking Pretest
3	09:00	:	10:15	01:15	Sesi 1: Memahami Konsep Salesmanship yang Baik	Apa itu salesmanship dan mengapa penting Diskusi dan sharing kendala salesmanship Mindset yang benar dalam salesmanship, - Mindset #1: Sales harus menjadi Pencipta Order, bukan sekedar Ambil Order! - Mindset #2: Keberhasilan adalah Buah dari Kedisiplinan Menjalani Proses
4	10:15	:	10:30	00:15	Morning break	
5	10:30	:	12:00	01:30	Sesi 2: Merancang Target Penjualan yang Baik	Menyelaraskan target penjualan dengan target kehidupan Memahami konsep SMART Goal Memakan “Gajah” sendirian Mempraktekkan konsep “Chunking” dalam targeting
6	12:00	:	13:15	01:15	Lunch	
7	13:15	:	15:00	01:45	Sesi 3: Menemukan Prospek Potensial dalam Smart Salesmanship	Menemukan sumber prospek Mengkalkulasi success ratio dalam sales funnel Mengidentifikasi saluran penjualan yang efektif Menurunkan rencana penjualan dalam sebuah itinerary
8	15:00	:	15:30	00:30	Break Sore	
9	15:30	:	17:00	01:30	Sesi 4: Membangun Keakraban dengan Prospek dan Pelanggan	Pentingnya membangun keakraban Memahami tahapan membangun keakraban Mengasah pola pendekatan tenaga penjual Merubah keakraban menjadi penjualan

Materi & Jadwal Pelatihan

Hari ke 2: Rabu, 3 Juli 2024

No	Waktu			Durasi (menit)	Materi Pembelajaran	Submateri
	Mulai		Selesai			
1	08:00	:	08:15	00:15	Gathering	
2	08:15	:	08:30	00:15	Ice Breaking	
3	08:30	:	08:45	00:15	Review Materi Day 1	
4	08:45	:	10:15	01:30	Sesi 1: Menggali Kebutuhan Calon Pelanggan	Memahami siapa saja Prospek yang potensial Memahami metode SPIN Selling Mengasah metode penjualan SPWA Memaksimalkan metode FABE dalam penjualan
5	10:15	:	10:30	00:15	Morning break	
6	10:30	:	12:00	01:30	Sesi 2: Menangani Keberatan Calon Pelanggan	Diskusi dan Sharing ketika ditolak pelanggan Memahami tahapan menangani keberatan pelanggan Mengenal ragam jenis keberatan pelanggan Mempraktikkan bagaimana menangani penolakan pelanggan
7	12:00	:	13:15	01:15	Lunch	
8	13:15	:	15:00	01:45	Sesi 3: Melakukan Negosiasi dengan Nyaman dan Efektif	Memahami apa itu negosiasi yang efektif Mengenalkan ragam jenis kegagalan dalam negosiasi Menjelaskan 5 teknik dalam negosiasi Praktik membuat skenario negosiasi
9	15:00	:	15:30	00:30	Break Sore	
10	15:30	:	16:45	01:15	Sesi 4: Melakukan Closing Penjualan dan Memelihara Hubungan Jangka Panjang dengan Pelanggan	Menjelaskan 5 teknik closing penjualan Membedakan pola pikir jualan dan hubungan jangka panjang Praktik komunikasi membina hubungan dengan pelanggan
11	16:45	:	17:00	00:15	Wrap up, Appreciation, Post Test, & Closing	

Metode Pelatihan

Materi dibawakan dengan kombinasi penyampaian sebagai berikut:

- Kuliah interaktif

- Diskusi

- Tugas Kelompok

- Roleplay

- Tugas Individu

- Games

Daftar Hadir

Daftar Hadir Peserta
Training Smart Salesmanship PT Andifa Perkasa Energi
Selasa-Rabu, 2-3 Juli 2024

No	Nama Lengkap	Tanda Tangan	
		Hari 1	Hari 2
1	Abd Rahman Sidik		
2	Abdul Rahim		
3	Ahmad Ardhi Faisal		
4	Akhmad Hariyadi		
5	Andi Amirullah Arif Tiro		
6	Andi Susanto		
7	Andries Suminar W D		
8	Dadit Widarko		
9	Denny Ekananda		
10	Fakhrur Wiradhika		
11	Kurniawan Agung		
12	Lalu Hardian Adi Saputra		
13	M. Roby Octafianor	Tidak Hadir	
14	M. Tamlikha Zam'Aini		
15	Maisyarah		
16	Maulia Sari		
17	Muliadi Muthalib	Hadir	Hadir
18	Nastia Aulia Rahman		
19	Pandji Paksi Prasetyo		
20	Sapriyadi		
21	Setiawan		
22	Sri Wahyuni		
23	Uni Maulina		
24	Yudi Hartono		
25	Yuni Alita		

Hasil Tes

No	Nama Lengkap	Pre Test	Post Test
1.	Abd Rahman Sidik	45	100
2.	Abdul Rahim	70	70
3.	Ahmad Ardhi Faisal	75	95
4.	Akhmad Hariyadi	70	95
5.	Andi Amirullah Arif Tiro	70	100
6.	Andi Susanto	80	75
7.	Andries Suminar W D	55	95
8.	Dadit Widarko	70	95
9.	Denny Ekananda	65	-
10.	Fakhrur Wiradhika	65	-
11.	Kurniawan Agung	40	25
12.	Lalu Hardian Adi Saputra	60	-
13.	M. Roby Octafianor	50	45
14.	M. Tamlikha Zam'Aini	70	90
15.	Maisyarah	50	65
16.	Maulia Sari	75	100
17.	Muliadi Muthalib	-	70
18.	Nastia Aulia Rahman	85	100
19.	Pandji Paksi Prasetyo	60	95
20.	Sapriyadi	65	45
21.	Setiawan	60	70
22.	Sri Wahyuni	65	70
23.	Uni Maulina	35	50
24.	Yudi Hartono	50	-
25.	Yuni Alita	60	70

Evaluasi Peserta

A. Materi Pelatihan

Secara keseluruhan, materi pelatihan dinilai bermanfaat oleh peserta.

Materi dinilai baik, memberikan *insight* baru, mudah dipahami oleh peserta. Materi dapat diaplikasikan di banyak aspek dan dapat membantu *sales* menjalankan tugas dan fungsinya, sekaligus meningkatkan kinerja mereka. Peserta juga dapat menjadikan materi pelatihan sebagai pedoman menjadi *sales* yang professional.

Peserta *non-sales* juga merasa mendapatkan pengetahuan mengenai dunia *sales*. Materi dinilai padat dan bermanfaat (daging semua) dan berguna untuk pengembangan diri peserta.

Secara keseluruhan materi *training* dianggap sangat bagus.

B. Proses Pelatihan

Seluruh peserta merasa senang dengan proses pelatihan yang berlangsung.

Proses pelatihan dinilai sangat menarik, menyenangkan, tidak monoton, dan tidak membosankan. *Training* sangat interaktif, fleksibel, dan menyegarkan. Peserta membutuhkan waktu yang lebih panjang agar lebih banyak praktik yang dilakukan.

C. Trainer

Secara umum, trainer dinilai sangat baik oleh peserta karena professional dan sangat menguasai materi.

Cara penyampaian materi dinilai sangat baik, komunikatif, lugas dan relevan. Trainer juga dinilai dapat menjawab pertanyaan yang diajukan, dan interaksi yang berlangsung selama pelatihan juga dua arah. Trainer juga dinilai bersikap melayani peserta dan mampu memimpin diskusi

Rekomendasi

Berdasarkan hasil evaluasi dan observasi selama pelatihan, kami merekomendasikan beberapa hal di bawah ini untuk ditindaklanjuti:

1. Secara keseluruhan, peserta merasa puas mengikuti *training* ini. Kami merekomendasikan tambahan sesi praktik/simulasi individu mulai dari *building rapport*, teknik SPIN & FABE, *smart canvassing* dengan *email* maupun via telpon, tahapan *handling objection*, merancang skenario negosiasi, hingga *roleplay* negosiasi. Sesi ini dapat dilakukan secara *regular* di internal, dimana peserta diminta untuk melakukan praktik secara bergantian via *online* dan yang lain memberikan *feedback*.

2. Setelah melihat kemampuan presentasi peserta, kami merekomendasikan agar dilakukan pelatihan *public speaking*/presentasi guna meningkatkan keterampilan presentasi peserta. Hal ini supaya peserta lebih meyakinkan dan terstruktur dalam menjelaskan/menawarkan produk kepada *buyer*.

3. Kami juga merekomendasikan agar peserta diberikan pelatihan komunikasi (khususnya skill mendengarkan lawan bicara), *service skills* dan pelatihan-pelatihan teknologi dan *social media* sebagai sarana memperluas jaringan.

4. Untuk mengasah kemampuan baru yang dipelajari, peserta perlu diberikan kesempatan untuk mempraktikkan kemampuannya. Peserta dapat diminta untuk *sharing* pada rekan kerjanya, agar pengetahuan yang diperoleh tidak hilang dan terus dilatih.

5. Kami juga merekomendasikan *training* ini untuk diberikan pada semua tim *sales*, mengingat kemampuan *salesmanship* merupakan kemampuan penting yang harus dikuasai oleh semua tim *sales*.

Profil Trainer:

Doddy Ariesta Afriyana

Doddy Ariesta Afriyana adalah **praktisi penjualan**, **sumber daya manusia**, dan **pebisnis** sekaligus **master trainer** untuk training Salesmanship di Presenta yang memiliki 7 sertifikasi mulai dari bidang penjualan, softskill, leadership, training, personality profiling, hingga sumber daya manusia dari lembaga nasional dan internasional terpercaya.

Doddy telah berkarir lebih dari **20 tahun di berbagai industri baik industri restoran, software dan aplikasi, FMCG, Farmasi, Direct Selling, MLM, hingga Otomotif.** Berpengalaman luas dan dalam di perusahaan lokal, nasional, multinasional, hingga start up dalam lingkup lokal, nasional, hingga global.

Lampiran 1: Galeri Foto Kegiatan Pelatihan

PRESENTA

PRESENTA.CO.ID

PT PRESENTA EDUKREASI NUSANTARA

Kompleks Ruko Ciganjur Express

Jl. Moch. Kahfi No. 90 E Ciganjur, Jagakarsa, Jakarta 12630

Telp. (021) 4016 1717 HP. 0811 1880 84

Website: http://presenta.co.id Email: support@presenta.co.id

Training Terbaik dari Presenta

Presentation and Communication

- Smart **Presentation Skills**
- **Data Visualization** for Business Presentation
- Smart **Public Speaking**
- Smart **Powerpoint**
- Smart **Infographic Design**
- Smart **Communication**

Personal and Professional Development

- Personal **Effectiveness & Leadership**
- Smart **Mind Mapping**
- **Speed Reading** for Smart People
- Smart **Salesmanship**
- Essential **Skills** for **Leader/Manager**
- **Training for Trainers**

Management Transformation

- **Change Management** Excellence
- Creative **Problem Solving**
- Smart **Coaching & Mentoring**