PRESENTA

Proposal Training

SMART SALESMANSHIP

Membentuk Tim Penjualan yang Efektif, Andal dan Tangguh

Also Available Online

zoom Cisco webex

0811 1880 84 Presenta.co.id 021 4016 1717

TENTANG KAMI

Presenta Edukreasi Nusantara

Berdiri sebagai badan hukum di 2015, Presenta Edu menjadi salah satu provider training terdepan di Indonesia untuk terus membantu masyarakat Indonesia menguasai keterampilan penting untuk membangun bangsa.

Misi Kami

Misi kami adalah menjadi perusahaan penyedia training berkualitas yang dapat menjadi andalan bagi perusahaan, lembaga dan organisasi di Indonesia.

PORTOFOLIO TRAINING

PRESENTA EDU

1

Smart Presentation

2

Smart PowerPoint

3

Smart Infographics

4

Data Visualization

5

Smart Public Speaking

6

Smart Communication

7

Coaching Mentoring

8

Training for Trainers

PORTOFOLIO TRAINING

PRESENTA EDU

9

Personal Effectiveness & Leadership

10

Essential Skills for Leader/Manager

11

Creative Problem Solving with Mind Map

12

Smart Mind Mapping

13

Speed Reading for Smart People

14

Service Excellent

15

Smart Salesmanship

16

Change Management

KLIEN KAMI

Unilever
DANONE
PZ Cussons
NISSAN
SAMSUNG
FWD ASURANSI HIDUP
Allianz
AQUA
BANK INDONESIA
BANK SENTRAL REPUBLIK INDONESIA
BNI
JASA RAHARJA
PUPUK KUJANG CIKAMPEK
PETROKIMIA GRESIK
Memupuk Kesuburan, Menebar Kemakmuran
PERTAMINA
WIKA Gedung
CONSTRUCTION | PROPERTY
samudra
member of Dyandra
SARIHUSADA
NUTRISI UNTUK BANGSA
Indomaret
PRATESIS
Your IT Partner
bumiputera
proven over time
Dirjen Pajak RI
Kemenag RI
Kementerian Perindustrian
REPUBLIK INDONESIA
BPPI
Badan Penelitian dan Pengembangan Industri
PELINDO I
LKPP
Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah
lpdp
lembaga pengelola dana pendidikan
BADAN POM
BkkbN
UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
UNIVERSITAS PADJADJARAN
UNIVERSITAS INDONESIA
Veritas, Probitas, Iustitia

SMART Salesmanship

Kualitas salesmanship tim penjualan (sales) akan sangat menentukan pencapaian target omset penjualan yang telah ditetapkan.

Dengan skills salesmanship yang baik dalam setiap proses penjualan yang dilakukan, kemungkinan untuk menutup penjualan dari setiap lead dan prospek yang ada akan semakin tinggi.

Training Smart Salesmanship adalah adalah training 2 hari yang didesain agar peserta dapat menguasai secara lengkap aspek-aspek utama salesmanship skills sehingga dapat menjadi tenaga penjual yang efektif. andal dan tangguh.

Kuasai skill praktis tenaga penjual yang efektif

Pahami dan praktikkan **berbagai macam mindset, strategi, taktik dan alat praktis** yang dapat digunakan dalam setiap tahapan proses penjualan sehingga peserta dapat menjadi **sales yang efektif dan andal**.

Kuasai sales skills praktis yang aplikatif, dipandu trainer praktisi yang kaya dengan **pengalaman *real world* yang nyata dan relevan.**

Rasakan training yang mudah diikuti, seru dan berkesan

Presenta mengadopsi metode training terkini. Training didesain khusus dengan pendekatan ***experiential learning*** sehingga lebih mudah dipahami dan **memberikan kesan yang lebih mendalam** bagi peserta.

Presenta menggunakan alat bantu training **seperti ice breaking & games, Mentimeter, Google Docs, dsb** untuk memastikan **training berjalan interaktif dan menarik.**

Silabus Training Hari Pertama
SMART Salesmanship

Sesi 1 – 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**!

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**

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

Sesi 4 – Membangun Keakraban dengan Prospek dan Pelanggan

- **Pentingnya membangun keakraban**
- **Memahami tahapan membangun keakraban**
- **Mengasah pola pendekatan tenaga penjual**
- **Merubah keakraban menjadi penjualan**

Silabus Training Hari Kedua
SMART Salesmanship

Sesi 5 – Menggali Kebutuhan Calon Pelanggan

- **Memahami** siapa saja **Prospek yang potensial**
- **Memahami metode SPIN Selling**
- **Mengasah metode penjualan SPWA**
- **Memaksimalkan metode FABE dalam penjualan**

Sesi 6 – 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**

Sesi 7 – 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**

Sesi 8 – 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**

Metodologi

Materi akan dibawakan dengan kombinasi penyampaian sebagai berikut:

- Premium Zoom Meeting (khusus training online)
- Presentasi & pemutaran video
- Diskusi & sharing, games & ice breaking
- Penugasan pribadi maupun kelompok
- Pengerjaan, pengisian dan pengumpulan form training

Investasi

Training online 2 hari **Rp 40.000.000,- (empat puluh juta rupiah) m**aksimal 20 orang peserta. Durasi training online Maks. 6 jam per hari.

Training offline 2 hari **Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah)** maksimal 20 orang peserta.

*Nilai di atas **belum termasuk PPN** sesuai tarif berlaku.*
Tidak termasuk: *tempat & konsumsi training, transportasi & akomodasi luar Jakarta.*

Fasilitas Training:

1. Akses Premium Zoom Meeting (khusus training online).
2. Copy materi, handout dan sertifikat training.

TRAINER

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.

Telepon sekarang:

(021) 4016 1717

HP: 0811 1880 84 Email: putri@presenta.co.id

Undang Kami ke Kantor Anda

Berdiskusi & berkolaborasi membuat training sukses berdampak maksimal.

PT PRESENTA EDUKREASI NUSANTARA

Commercial Ciganjur Express, Jl. Moh. Kahfi I No. 90 E
Jagakarsa - Jakarta Selatan 12630
Website: presenta.co.id

PRESENTA
presenta.co.id