



Proposal Training

# SMART SALESMANSHIP

*Membentuk Tim Penjualan yang Efektif, Andal, dan Tangguh*

Also Available Online





Terima kasih kepada para peserta training PRESENTA.  
Selama 5 tahun terakhir, lebih dari seribu peserta training telah menyatakan  
**PRESENTA sebagai training provider TERBAIK**  
berdasarkan rating Google Reviews.



**5 STARS GOOGLE REVIEWS**



# TENTANG KAMI



PT Presenta Edukreasi Nusantara atau **PRESENTA** berdiri sebagai badan hukum pada tahun 2015. PRESENTA menjadi salah satu **training provider terdepan dan terpercaya di Indonesia** yang dibuktikan dengan **rating bintang 5** berdasarkan **Google Review**. Dengan inovasi **SMART Learning method** yang **efektif untuk kinerja maksimal perusahaan**, PRESENTA hadir untuk terus membantu masyarakat Indonesia menguasai keterampilan penting untuk membangun bangsa.

## MISI KAMI

Misi kami adalah menjadi **perusahaan penyedia jasa pelatihan berkualitas** yang dapat menjadi **andalan**, untuk **mentransformasikan dan memaksimalkan kinerja SDM perusahaan, lembaga dan organisasi di seluruh Indonesia**.



# PRESENTA dengan SMART Learning Method

PRESENTA dikenal dengan materi training yang menggunakan **SMART learning method**, sehingga setiap training tatap muka maupun **training online** menjadi sangat **efektif, praktis** dan **mudah diaplikasikan dalam dunia nyata**.

# S

## Simple

Metode praktis dengan penyampaian yang jelas dan mudah diikuti.

# M

## Mind Opening

Insightful, dengan menggunakan 'teknik kunci' yang membuka wawasan.

# A

## Active

Interaktif dan engaging yang dapat menstimulasi setiap peserta.

# R

## Relevant

Berdasarkan pengalaman dunia nyata, dan mudah dipraktikkan.

# T

## Transformative

Impactful, memberikan perubahan positif bahkan sejak proses training.



Diperkaya dengan **Pelatihan Paska Training** dari **PRESENTA Academy** Mendapatkan full akses video *learning* berkualitas dengan berbagai keahlian seperti teknik presentasi, manajemen, speed reading, dan lain sebagainya yang bisa diakses **secara gratis\* seumur hidup, tanpa batas**.

\*Berdasarkan materi pelatihan yang diambil

# PRESENTA Integrated Solutions

### SMART Learning Method

Metode training efektif dari Presenta yang **praktis dan aplikatif**, telah terbukti sukses dengan **rating terbaik Google Review**.



### Presenta Academy

Akses video learning paska training berkualitas yang dapat diakses **GRATIS** seumur hidup tanpa batas.



### Online Training

Training online Interaktif dengan **broadcasting technology**, menggunakan **studio khusus, alat dan kru profesional**.



### Profesional Trainer

Para **expert Trainer** yang **profesional, kompeten** dengan pengalaman mengajar lintas industri dan organisasi.



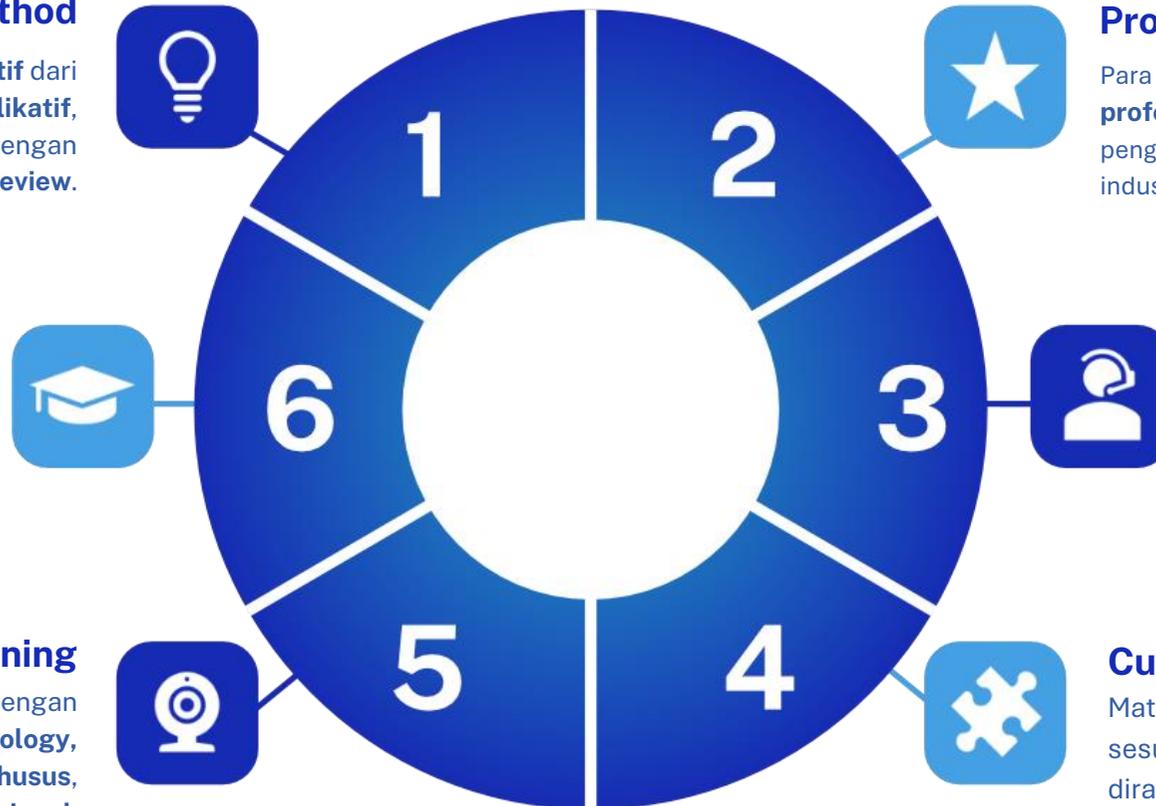
### Profesional Service

**Andal** dalam **pelaksanaan & administrasi training**, didukung oleh **staf dan tenaga ahli** berpengalaman.



### Customize & Flexible

Materi dapat **di-customize** sesuai kebutuhan yang dirancang bersama dengan **cermat dan cepat**.



# PORTOFOLIO TRAINING



**Presentation**



**Data Visualization**



**Leadership**



**Coaching Mentoring**



**Training for Trainers**



**Communication**



**Public Speaking**



**Service Excellence**



# PORTOFOLIO TRAINING



9 Salesmanship



10 Personal Effectiveness



11 Problem Solving



12 Speed Reading



13 Mind Mapping



14 Change Management



15 Team Building & Synergy



16 EQ & Stress Management

# KLIEN KAMI





# SMART SALESMANSHIP

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.

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

Dengan skills salesmanship yang baik dalam setiap proses penjualan yang dilakukan, kemungkinan menutup penjualan dari setiap lead dan prospek yang ada akan semakin tinggi sehingga mampu meningkatkan rasio closing tim sales Anda saat ini dan target penjualan di masa mendatang.



## Rasakan suasana training yang mudah diikuti, seru dan berkesan

PRESENTA mengaplikasikan metode training khusus **SMART Learning Method**. Training didesain sedemikian rupa dengan materi yang sederhana sehingga akan mudah diikuti & dipahami.



PRESENTA menggunakan alat bantu training beragam untuk memastikan *engagement* training yang tinggi. Training akan berjalan menarik dan tidak membosankan. Seru, insightful, dan berkesan.

## Kuasai skill praktis tenaga penjual yang efektif

Training ini akan melatih berbagai strategi, taktik dan alat praktis yang dapat digunakan dalam setiap tahapan proses penjualan sehingga peserta dapat menjadi sales yang efektif dan andal.



Kuasai berbagai skill penting sales dari menyusun lead, prospecting, presentasi produk, negosiasi, closing, hingga menjaga hubungan jangka panjang dengan pelanggan.



# 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**

# Smart Salesmanship

## 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**

## 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**

## 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**

## 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

## TRAINER KAMI



**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.

# LAYANAN ONLINE TRAINING

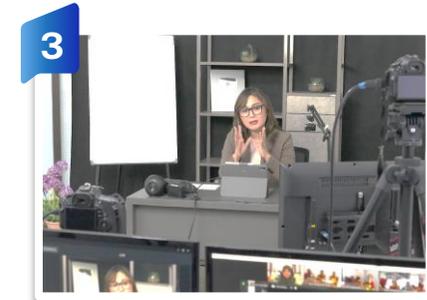
Dengan *Broadcasting Technology*



*Broadcasting Training* dengan alat profesional dan *streamlabs OBS*



Tampilan *full screen* menyerupai *training offline* yang jelas



Studio khusus dengan *multi angle camera*



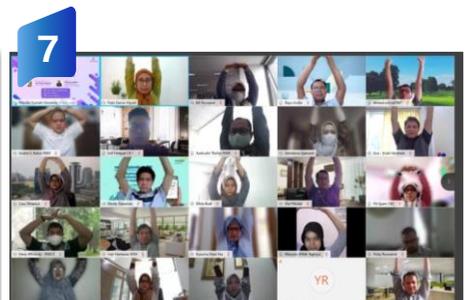
Tampilan monitor yang jelas dan mudah diikuti



Tampilan jarak dekat di sesi praktik langsung



Tampilan *zooming camera* saat demo langsung



*Ice breaking* dan *games* dari fasilitator online



Interaksi dan *feedback* langsung untuk peserta



Penggunaan *working tools online* (Kahoot, Mentimeter, dsb)

# PRESENTA SERVICES



## BASIC

- ✓ Training Kit
- ✓ General Report
- ✓ Certificate of Attendance

**Biaya Training**  
**Rp50.000.000,00 / 2 hari**  
(lima puluh juta rupiah)



## ADVANCED

- ✓ Training Kit
- ✓ General Report
- ✓ Certificate of Attendance
- ✓ Individual Report
- ✓ 3x Coaching Session

**Biaya Training**  
**Rp100.000.000,00 / 2 hari**  
(seratus juta rupiah)



## PREMIER

- ✓ TNA
- ✓ Customized Material
- ✓ Training Kit
- ✓ Certificate of Attendance
- ✓ Detailed Individual Report
- ✓ Special Assignment
- ✓ Min 3x Coaching Session
- ✓ Comprehensive Training Report

**Hubungi Kami**

Harga berlaku untuk peserta maksimal **20 orang/batch**.

Nilai di atas **belum termasuk PPN** sesuai tarif yang berlaku.

**Tidak termasuk:** konsumsi, tempat training dan transportasi akomodasi di luar Jakarta.

# DETAILED SERVICES

## Training Kit

1. Perlengkapan training standar yang dibutuhkan peserta.
2. Berisi workbook dan alat tulis.

## General Report

1. Laporan pelaksanaan training secara umum.
2. Termasuk di dalamnya rekomendasi, hasil tes dan kehadiran.

## Presenta Academy Access

1. Layanan pasca training, peserta dapat mengakses kembali materi melalui platform [www.presenta.co.id/academy](http://www.presenta.co.id/academy).
2. Peserta dapat mengikuti live session satu kali untuk mereview ulang materi training yang sudah diikuti bersama peserta lainnya. Peserta dapat bertanya kembali atau berkonsultasi kesulitan dalam menerapkan materi training.

## Individual Report

1. Observasi terhadap peserta selama mengikuti training terkait partisipasi dalam training dan kompetensi yang ingin dicapai.
2. Hasil observasi akan dipaparkan dalam bentuk psikogram dan ringkasan hasil.

# DETAILED SERVICES

## Coaching Session

1. Layanan pasca training, dilakukan tiga kali setelah training.
2. Coaching pertama dan kedua akan dipandu fasilitator dalam kelompok kecil. Coaching terakhir akan bersama trainer.
3. Coaching akan dilakukan secara online.
4. Dalam sesi ini Fasilitator akan mendiskusikan hasil tugas peserta dan membuka ruang tanya jawab kembali untuk peserta.

## TNA

1. Tim Presenta akan membantu merumuskan kebutuhan training melalui interview, survey dan diskusi intens.
2. Hasil TNA akan diberikan pada klien dan menjadi dasar pengembangan modul training.

## Customized Material

1. Presenta akan mendesain module, aktivitas dan media belajar yang sesuai dengan materi training.
2. Materi akan disesuaikan dengan situasi di tempat kerja atau menggunakan file/system yang ada di Perusahaan.

## Detailed Individual Report

1. Observasi akan dilengkapi dengan pemeriksaan psikologi untuk melihat potensi peserta dan kondisinya saat ini.
2. Pemeriksaan dan laporan akan dibuat oleh psikolog atau assessor bersertifikasi.
3. Laporan tiap individu akan memuat hasil lengkap setelah pendampingan selama 3-6 bulan.

# ALUR PROGRAM

Training akan berlangsung dalam beberapa tahap sebagai berikut:

**1**

## **Pra Training:**

- ✓ Pre-read & Pre-test
- ✓ Assessment Lengkap\*
- ✓ Custom Material\*

**2**

**Training** online atau offline sesuai silabus

**3**

## **After Training Program:**

- ✓ Report Training
- ✓ Presenta Academy
- ✓ Individual Report\*
- ✓ Penugasan\*

**4**

## **Program Lanjutan\*:**

- ✓ Coaching
- ✓ Pemeriksaan Lanjutan dan Comprehensive Individual Report\*

(\*) Hanya tersedia untuk layanan Advance/Premiere.

Hubungi kami:

**(021) 4016 1717 | 0811 1880 84**

[presenta.co.id](http://presenta.co.id) | [training@presenta.co.id](mailto:training@presenta.co.id)



*"Kami siap untuk berdiskusi dan merumuskan pelatihan yang sukses dan berdampak maksimal."*



**PT Presenta Edukreasi Nusantara**

Commercial Ciganjur Express, Jl. Moh Kahfi 1 No. 90E

Jagakarsa - Jakarta Selatan 12630

