



SILABUS 10 – 701 ANNUAL SALES PLAN

Peranan seorang sales manager atau sales supervisor sering disalahartikan sebagai mencetak seorang salesman senior atau super-salesman. Pelatihan ini akan lebih menekankan kepada pengembangan keterampilan konseptual meliputi keterampilan merencana, mengelola, mengarahkan dan mengevaluasi, di luar kemampuan interpersonal dan teknis yang seharusnya sudah dikuasai sebagai bagian dasar dari profesi seorang salesman.

Dalam skala perusahaan menengah dan besar maka sebuah Annual Sales Plan merupakan strategi operasional bagian dari sasaran tahunan dari Business Plan perusahaan yang harus dimiliki sebagai acuan dasar sampai ke level individu setiap salesman. Dalam skala perusahaan yang lebih kecil maka peranan Annual Sales Plan biasanya akan dirasakan jauh lebih penting karena biasanya ia akan menjadi satu rencana pokok yang menjadi urat nadi masuknya revenue yang mampu menghidupkan denyut usaha selama tahun berjalan.

Materi pembahasan:

1. Business plan dan SWOT Analysis (Cruciform Development) – Sebagai Key Result Area dari Sales Plan
2. Peranan Sales Manager atau Supervisor terhadap Sales/Marketing Plan sebagai dasar penyusunan rencana.
3. Keterampilan Menyusun Annual Sales Plan: sales forecast and objective, sales strategy, sales activity and monitoring system
4. Keterampilan Pokok yang wajib dimiliki: menyusun standar kompetisi dan performance salesman, menyusun sistem kompensasi, menyusun territory management, menyusun Total Control System.

Metode training: pembahasan konsep, role play/praktek latihan.

Peserta: Supervisor hingga manager bidang penjualan yang bertugas membuat rencana kerja tahunan.