



Untuk tetap bertahan di bawah tekanan persaingan, semua perusahaan mau tak mau harus memusatkan perhatian dan upaya pada strategi pemasarannya. Training ini akan membahas pedoman yang jelas dan praktis mengenai strategi-strategi yang efektif dalam teknik penjualan dan mengatur armada penjualan.

Materi bahasan:

1. Peran sales dalam pemasaran
2. Merencanakan operasi penjualan
3. Meningkatkan kemampuan teknik penjualan:
 - Presentation skill
 - Communications skill
 - Teknik persuasi
 - Motivation skill
 - Negotiation skill
4. Closing the sale
5. Mengendalikan operasi penjualan
6. Manajemen armada penjualan
7. Servicing the buyer
8. Meningkatkan produktivitas penjualan

Metode training: Pembahasan konsep, diskusi kasus, quiz

Target peserta: Manager dan Assisten Manager/Manajer madya yang melaksanakan fungsi penjualan.