



Dalam training ini, tim sales Anda akan belajar mengenai teknik terbaru dalam penjualan secara professional. Mereka akan melihat bagaimana menjadi lebih professional dan memperoleh rasa percaya diri yang baru berkat pengetahuan dan keterampilan yang mereka pelajari. Armada sales “baru” Anda akan meninggalkan training ini dengan kemampuan yang lebih baik dalam memotivasi dan mempersuasi pelanggan, serta lebih mampu meraih transaksi bisnis yang menguntungkan.

Materi bahasan:

1. Basic mentality for sales people: Untuk siapa keberhasilan itu? Motivasi milik siapa? Bersikap positif dan professional, nilai baru disiplin.
2. Open the door successfully:
 - a. Kami tidak menjual barang.
 - b. Do the right prospecting: Datang dan langsung menjual? Hard selling, Clustering the prospect, Key Selling Analysis, Ready to do prospecting.
 - c. Creating project: Do “account” group study.
3. Working with prospect:
 - a. Interpersonal communications skills: powerfull active listening, komunikasi asertif, menangani konflik.
 - b. Presentation skills: pahami siapa pelanggan Anda, daya tarik bagi pelanggan, body language, dll.
 - c. Motivation: konsep membantu pelanggan, menutup sales, teknik probing yang efektif, kerja keras dan kreatifitas.
4. Making good-long term deal:
 - a. Telephone technique.
 - b. Negotiation skills: persiapan, tahap negosiasi, situasi sulit.
 - c. Closing the sales: buying signal, membuat pelanggan nyaman, dukungan & komitmen.
 - d. Servicing the buyer: elemen pokok layanan pelanggan, pelayanan sepenuh hati, berteman dalam jangka panjang.

Metode training: Pembahasan konsep, diskusi kasus, latihan.

Target peserta: Tenaga penjualan/salesman/wiraniaga, dan karyawan lain yang berhubungan dengan proses penjualan.