



Sering dikatakan bahwa separuh dari keberhasilan sebuah penjualan berada pada efektivitas Sales Prospecting. Sales Prospecting dapat diartikan seperti menambang emas. Dibutuhkan keterampilan yang baik dalam mengukur kadar atau potensi prospek sampai ditemukannya kandungan emas yang tinggi dan menguntungkan. Tanpa melalui tahapan Sales Prospecting yang berhasil, sebaik apapun prospek tidak akan tampak dan hasilnya akan gagal. Sedemikian penting Sales Prospecting, namun banyak perusahaan tidak menaruh perhatian yang cukup dari proses ini.

Peserta pelatihan akan memperoleh serangkaian keterampilan dan tips dalam menggali potensi pelanggan melalui berbagai situasi dan kemungkinan yang terjadi dalam praktek di lapangan sehari-hari sehingga dengan simple akan mampu mengenali hambatan yang terjadi, mampu menggali, dan akhirnya mampu mengarahkan prospek kepada sebuah penjualan yang berhasil.

Materi Bahasan:

1. Introduction: Membedakan Prospek dengan Lead. Menggali mana yang kita sebut sebagai 'the truly lead' yang mengarahkan kepada penjualan, melalui serangkaian kondisi yang harus dikenali salesman.
2. Planning for Prospecting. Dibutuhkan sebuah perencanaan sederhana yang membuat prospecting menjadi efisien dan tidak membuang biaya serta waktu salesman.
3. Cold Calling Guideline. Melakukan prospecting melalui cold calling yang efisien harus dilakukan dengan tepat, sejak persiapan, mempersiapkan telepon pembuka, sampai dengan evaluasinya.
4. Qualifying Prospect. Mengukur kebutuhan prospek dan menyesuakannya dengan produk yang dimiliki harus dilakukan sebelum upaya penjualan menjadi terlalu mahal dan membuang waktu.
5. Openings. Pembukaan, baik itu melalui telepon, surat, kunjungan, maupun presentasi merupakan bagian yang cukup sulit. Dibutuhkan penguasaan ketrampilan dan tips mengenai tahap pembukaan ini.

Metode pelatihan: Pembahasan konsep, diskusi kasus, role play

Target peserta: Tenaga penjualan/salesman/wiraniaga.