



**SILABUS 12-604**  
**SALES COMMUNICATIONS SKILLS**

*Keterampilan berkomunikasi mutlak dimiliki oleh seorang sales. Hal ini merupakan salah satu kunci sukses dalam meningkatkan penjualan. Dengan mengikuti pelatihan ini diharapkan para peserta memahami strategi berkomunikasi secara efektif dengan klien, pelanggan, atau rekan bisnis, sehingga dapat menjadi sales profesional yang lebih sukses.*

**Materi bahasan:**

1. Reading Your Customers Communications Style
  - a. 7 Jenis Pelanggan Anda
  - b. Membaca dan Memahami gaya komunikasi pelanggan
  - c. Mempersiapkan gaya komunikasi sales yang efektif
  
2. Sales Communications Skills
  - a. Sales Communications Model – Relationship Selling Model
  - b. Effective Interpersonal Relationship Skills
  - c. Working with prospect
  
3. Self Confidence and Appearance
  - a. Praktek penampilan diri
  - b. Praktek gaya komunikasi yang efektif terhadap pelanggan
  
4. Handling Difficult Situation
  - a. Situasi sulit dan konflik yang terjadi
  - b. Menangani situasi sulit dan penolakan

**Metode pelatihan:** Pembahasan konsep, diskusi kasus, role play.

**Target peseta:** Staff hingga manager bagian Sales dan Marketing.