

ID

Menjawab Masalah Apa

Usaha persaingan yang tinggi dalam industri menyebabkan pembeli berhadapan dengan banyaknya pilihan produk dan jasa yang relatif serupa. Kondisi ini menuntut tenaga penjual tidak hanya bekerja lebih “keras” tetapi juga harus semakin trampil dalam menjual. Keberhasilan penjualan bergantung tidak hanya pada produk dan jasa yang berkualitas tetapi juga pada ketrampilan menjual yang dimiliki oleh tenaga penjual. Seorang penjual yang baik harus mampu melibatkan pelanggan dalam setiap tahap penjualan sehingga diharapkan pelanggan akan puas.

Manfaat Apa yang Anda Peroleh

Setelah selesai mengikuti program ini, peserta diharapkan mampu:

- Memahami peran tenaga penjual dalam lingkungan yang kompetitif
- Memahami proses perencanaan kegiatan menjual yang baik
- Memahami kegiatan prospecting yang benar
- Memahami proses kegiatan menjual yang cocok dengan setiap tipe pelanggan
- Memahami perlunya memberikan layanan purna jual yang memuaskan

Apa Saja yang Dibahas

- Peran tenaga penjual dalam lingkungan yang kompetitif
- Persiapan penjualan yang efektif
- Mengembangkan prospek potensial
- Penyelarasan hubungan antara pelanggan dengan produk
- Teknik meyakinkan (*persuading*) dan menangani keberatan pelanggan
- Teknik menutup penjualan
- Pelayanan purna jual sebagai usaha meningkatkan pembelian ulang

Siapa yang Perlu Ikut

- Calon tenaga penjual
- Tenaga penjual yang ingin meningkatkan keterampilan menjualnya

Metode Pelatihan

- Lecturing
- Diskusi kasus
- Permainan

IDR 4.500.000

EN

Problems To Be Addressed

Tight competition affects consumer, in that they have a wide range of similar products and services to be selected. This situation challenges the salesman not only to work harder but also to obtain more expertise as a professional salesman. The success of sales does not only depend on the quality of the product and service, but also on the selling skill of the salesman. A good salesman must be able to involve the customer in every stage of the sales so as to increase the customer's satisfaction.

Objectives

Having attended this program, the participants are expected to be able to:

- *Understand the role of a salesman in a competitive environment*
- *Understand how to plan the selling activities*
- *Understand how to do the right prospecting*
- *Understand how to adjust the selling activities to different types of customers*
- *Understand how to deliver excellent after sales service*

Subjects Covered

- *The role of salesman in a competitive environment*
- *The preparation of effective sales*
- *The development of potential prospects*
- *The effective persuasion techniques*
- *The sales closing techniques*
- *The after sales service as a means to increase repeat purchase*
- *Role-playing in applying the sales concept*

Who Should Attend

- *Salesman to be.*
- *Salesman who want to improve their selling skills.*

Delivery Method

- *Lecturing*
- *Case Discussion*
- *Board Games*

01-02 Apr

21-22 Aug

26-27 Nov