

Seorang PROFESIONAL SALES selalu diharapkan mampu untuk mengubah perilaku pelanggan dari prospek menjadi membeli. Mengasah kemampuan sebagai seorang penjual dan membangun networking adalah bagian yang sangat penting dalam menjalani profesi sebagai sales.

Dengan pelatihan SMART FOR SALESMAN peserta diharapkan mampu membangun perilaku yang mau mengerti terhadap keinginan pelanggan terlebih dahulu dan menjauhkan perilaku yang berbasis egosentris.

Secara mendalam akan ditanamkan tentang bagaimana kemampuan menjual berdampak besar terhadap kelangsungan bisnis. Dan hubungan perilaku memuaskan pelanggan sebagai salah satu bagian penting dari pencapaian visi, misi, dan target perusahaan.

Tujuan Pelatihan

Setelah pelatihan peserta diharapkan :

1. Memiliki paradigma baru tentang sales mindset
2. Memiliki kesadaran bahwa kualitas dibangun melalui siklus proses yang mengintegrasikan semua fungsi dalam perusahaan.
3. Menghadapi kondisi customer yang sulit maupun kondisi pressure pekerjaan yang sulit
4. Memiliki ketrampilan untuk menghadapi berbagai kondisi di dalam proses menjual
5. Memiliki kiat-kiat di dalam menyelesaikan masalah sulit pada saat menghadapi pelanggan
6. Memiliki kemampuan multi skenario pada saat prosedur normal tidak menyelesaikan masalah
7. Menghasilkan kinerja yang produktif dari setiap pertemuan atau pembicaraan dengan pelanggan
8. Menjalankan semua proses dan program kerja dengan antusias dan konsisten.
9. Menemukan faktor penyebab utama dari setiap kegagalan dan menghilangkan faktor bias dalam setiap penyelesaian masalah
10. Mampu mengimplementasikan solusi dalam ide-ide kreatif
11. Mengevaluasi dan menemukan jalan keluar permasalahan secara baik

Materi Pelatihan

Head

- Basic Paradigm of Sales
- Level Of Services
- Tactics and Tips in sales
- Tactics and tips to cope with complaints and objections

Heart

- Moments of truth' in sales
- Examples of exceptional sales
- Consequences of poor sales
- Giving customers the wrong impression
- Importance of 'first impressions', as viewed from the customer's standpoint

Hand

- Nature of communication
- Taking advantage of sales opportunities
- Factors of good and bad communication on the telephone
- Active listening skills on the phone
- Factors of voice that add and detract from the message and image being portrayed
- Coping with anger and complaining customers

Metode Pelatihan

1. Self Assessment (Pre-test and Post-test)
2. Tutorial
3. Group Discussion
4. Role Play
5. Aktivitas Permainan
6. Action Plan

Durasi Pelatihan

1 hari (8 jam efektif)

Peserta Pelatihan

Salesman / Marketing team

Fasilitas Pelatihan

1. Trainer
2. Seminar Kit
3. 1 orang Behavioral Observer
4. Peralatan Permainan
5. Sertifikat Untuk setiap Peserta
6. Laporan Pelatihan (Individu dan Kelompok)