

Ring of Sales for B2B and B2C Sales



Latar Belakang:

Sales adalah ujung tombak dari setiap perusahaan. Kesuksesan dan profit perusahaan kerap bergantung dari performa penjualannya.

Namun pertanyaannya, apakah semua proses dalam aktivitas penjualan sudah benar-benar dijalankan secara efektif?

Apakah kompetensi para tenaga penjualnya sudah memadai, dan apakah mereka menyasar target konsumen yang tepat?

Melalui pelatihan ini Anda para sales force bisa mempelajari proses untuk menganalisis dan memahami kebutuhan pasar, sampai melakukan closing, melalui lingkaran proses siklus penjualan RING yang jitu.

Tujuan:

- Meningkatkan potensi sales dengan online SPRINT test assessment tools
- Memiliki digital mindset yang tepat dalam profesi sales person
- Menganalisis kebutuhan konsumen melalui riset media digital (web & virtual telemarketing) serta membuat sales planning
- Memetakan keberatan konsumen serta menangannya melalui negosiasi
- Mengetahui bagaimana menutup penjualan baik secara online maupun offline
- Menguasai strategi penetrasi sales dalam penjualan di era digital

Peserta akan Mendapatkan:

- Pelatihan setiap modul
- Pre-reading
- Materi workshop dalam bentuk PDF
- Case study & group discussion

Investasi Offline

Rp 5.250.000 + PPN

Investasi Online

Rp 3.500.000 + PPN



+5% DISKON

Dapatkan tambahan diskon 5% saat registrasi & bayar di website QuBisa Corporate

Workshop Outline:

Modul 1: Reach

- Mengubah Pola Pikir Penjualan di Era Digital
- Online SPRINT® Assessment (Sales Profiling Instrument)
- Mindset penjualan di era digital
- Merencanakan penjualan (riset secara digital)
- Sales Prospecting melalui web & telemarketing
- Latihan : Memetakan profil pelanggan Anda

Modul 2: Interact

- Pembukaan dalam sales
- Sales probing melalui web & virtual telesales
- Mencari pelanggan baru melalui media online (virtual web, virtual event) maupun offline
- Presentasi penjualan dengan fitur dan keunggulannya melalui online
- Studi kasus dan diskusi

Modul 3: Negotiate

- Memahami keluhan pelanggan
- Latihan : bagaimana menangani keluhan pelanggan
- Teknik-teknik dalam bernegosiasi
- Aktivitas : negosiasi yang memberi solusi win-win

Modul 4: Goals

- Teknik penutupan (closing) melalui offline dan online
- Tindak lanjut setelah penjualan dan menggunakan CRM untuk mengelola pelanggan Anda
- Menjual dengan pintar di era digital
- Aktivitas dan diskusi

DEVELOPING DIGITAL AGILITY IN PEOPLE:

PELATIHAN BERDAMPAK BAGI INDIVIDU DAN BANGSA



World-Class Curriculum



Top Facilitators and Practitioners



Experiential and Practical Learning Method



1. Prof Dave Ulrich (Honorary Advisor)
Speaker, Author, Professor, Thought Partner on HR, Leadership, and Organization at The RBL Group
2. Budi Soetjipto
Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia
3. Irvandi Ferizal
Ketua Forum of Human Capital Perbankan Indonesia (FHCP) & HR Director of MayBank Indonesia
4. Swandajani Gunadi
Human Capital & Marketing Director at Adira Finance
5. Maria T. Kurniawati
HC Expert & ICF Certified Coach

6. Dr. Paul Walsh
Program Director of BSC and Lean Six Sigma practice at Australian Graduate School of Management
7. Husein Samy
Country Manager HR of PT. IBM Indonesia
8. Suwardi Luis
CEO at ONE GML
9. Dr. Yunus Triyonggo
Chairman of GNIK Steering Committee
10. David Rogers
Global Guru on Digital Transformation
Faculty Director, Columbia Business School

Kegiatan Bersama Alumni

1

QuBisa Corporate Mentoring Clinic Human Resource

2

QuBisa Corporate for Underprivileged Communities

3

Benchmark Visit to Branded Company

Informasi Pendaftaran



021-4515718



onegmlofficial



One GML



0813-8952-8410



corporate.qubisa.com/premium



cs@gmlperformance.co.id

Klik QR Code untuk info pendaftaran

