



MAIRODI MANDIRI SEJAHTERA

TRAINING, CONSULTING & ENGINEERING SERVICES

Alamat: Gedung Dapenpos Lt.2, Jl. PH.H. Mustofa No.35, Bandung, Indonesia, 40124
Telp/Fax: +62-22-7215668, Homepage: pelatihan-indonesia.id

Training Syllabus :

SALESMANSHIP SKILLS : VALUE-BASED SELLING

PENDAHULUAN :

Value-Based Selling (VBS) adalah keterampilan penjualan yang berorientasi pada kebutuhan dan kepuasan konsumen. Teknik ini secara luas dikenal sebagai sebuah teknik yang efektif karena kesan customer-orientednya. Menguasai keterampilan VBS akan membantu seorang penjual untuk menggali kebutuhan dari konsumennya, mempresentasikan produk sesuai kebutuhan konsumennya, dan menutup penjualan secara elegan. Peserta juga dibekali teknik-teknik dasar dari NLP (*Neuro-Linguistic Programming*) sehingga peserta memiliki keterampilan tambahan dalam mengoptimalkan penggunaan kata-kata dan bahasa tubuhnya.

TUJUAN TRAINING :

- Peserta memahami konsep penjualan berbasis nilai.
- Peserta memahami siklus penjualan yang efektif.
- Peserta memahami strategi menyesuaikan pendekatan pada konsumen.
- Peserta memahami strategi menggali kebutuhan konsumen dengan mengajukan pertanyaan yang tepat.
- Peserta memahami strategi mempresentasikan produk kepada konsumen yang berbeda-beda.
- Peserta memahami strategi menutup penjualan yang efektif.
- Peserta memahami pentingnya melakukan *follow up* dan *after sales service*.

CAKUPAN MATERI TRAINING :

1. Personal Excellence for Sales Person
 - Mampu mengelola kondisi pikiran dan mental sehingga mampu bertindak tepat di waktu yang dibutuhkan (menelpon, membuat janji, presentasi dll).
 - Mampu menyikapi "kegagalan" (penolakan, keberatan, pelecehan, dll) dengan bijak dan tetap mempertahankan sikap mental positif.
 - Memahami kekuatan fleksibilitas dalam mengelola kesuksesan pribadi (*self-regulation*).
2. Selling 1o1
 - Memahami piramida penjualan yang efektif
 - Strategi 4 langkah dalam penjualan :
 - Menciptakan dan mempertahankan hubungan dengan calon pelanggan
 - Menemukan kebutuhan: mengajukan pertanyaan
 - Mempresentasikan solusi



MAIRODI MANDIRI SEJAHTERA

TRAINING, CONSULTING & ENGINEERING SERVICES

Alamat: Gedung Dapenpos Lt.2, Jl. PH.H. Mustofa No.35, Bandung, Indonesia, 40124
Telp/Fax: +62-22-7215668, Homepage: pelatihan-indonesia.id

-
- Mendapatkan komitmen
 - 3. Establish Rapport
 - Strategi membangun dan mempertahankan hubungan yang bernilai dengan calon pelanggan.
 - Melatih teknik instan untuk membangun kepercayaan dari prospek.
 - 4. Questions are the Answers
 - Strategi bertanya untuk menggali kebutuhan calon pelanggan.
 - Strategi bertanya untuk mengenali profil motivasi calon pelanggan.
 - 5. Brain-Friendly Presentation
 - Memahami 3 saluran informasi ke otak manusia : visual, auditori, kinestetik.
 - Memahami tipe informasi pelanggan dengan cepat.
 - Memahami strategi presentasi multi inderawi yang ramah otak.
 - 6. Closing, Follow Up, After Sales Service
 - Melatih tiga strategi *closing* yang efektif.
 - Strategi *reframing* untuk menangani keberatan.
 - Memahami pentingnya follow up & *after sales service*.

METODE PELATIHAN :

Pelatihan ini menekankan pada aspek praktikal, dimana peserta akan dilibatkan secara aktif dalam proses berlatih. Dengan filosofi:

- **Simple:** menyederhanakan hal-hal kompleks, menyajikan hal-hal yang mendasar.
- **Practical:** praktis, bermanfaat, relevan dengan konteks pekerjaan/kehidupan peserta
- **Fun:** disajikan dengan menyenangkan, melibatkan peserta secara aktif dan multi-inderawi dengan mengombinasikan: Presentasi Audio-Visual, Diskusi dan Studi Kasus, Praktek dan Simulasi, Self Assessment.

SIAPA YANG SEBAIKNYA MENGIKUTI TRAINING INI :

Supervisor Penjualan maupun Staff Penjualan (yang sudah pernah melakukan proses penjualan).

INSTRUKTUR : Ir. Herra Henrakencana, C.Ht., and Team

TEMPAT TRAINING : Kagum Group Hotel Bandung (Golden Flower, Banana Inn, Serela, Gino Feruci), Amaroossa Hotel, Noor Hotel, Grand Setiabudi Hotel, dll

DURASI TRAINING : 2 hari



MAIRODI MANDIRI SEJAHTERA

TRAINING, CONSULTING & ENGINEERING SERVICES

Alamat: Gedung Dapenpos Lt.2, Jl. PH.H. Mustofa No.35, Bandung, Indonesia, 40124
Telp/Fax: +62-22-7215668, Homepage: pelatihan-indonesia.id

WAKTU TRAINING :

Januari 2024	Februari 2024	Maret 2024	April 2024
3 - 4 Januari 2024	5 - 6 Februari 2024	4 - 5 Maret 2024	1 - 2 April 2024
8 - 9 Januari 2024	12 - 13 Februari 2024	12 - 13 Maret 2024	22 - 23 April 2024
15 - 16 Januari 2024	19 - 20 Februari 2024	18 - 19 Maret 2024	29 - 30 April 2024
22 - 23 Januari 2024	26 - 27 Februari 2024	25 - 26 Maret 2024	
29 - 30 Januari 2024			
Mei 2024	Juni 2024	Juli 2024	Agustus 2024
6 - 7 Mei 2024	3 - 4 Juni 2024	1 - 2 Juli 2024	5 - 6 Agustus 2024
13 - 14 Mei 2024	10 - 11 Juni 2024	8 - 9 Juli 2024	12 - 13 Agustus 2024
20 - 21 Mei 2024	19 - 20 Juni 2024	15 - 16 Juli 2024	19 - 20 Agustus 2024
27 - 28 Mei 2024	24 - 25 Juni 2024	22 - 23 Juli 2024	26 - 27 Agustus 2024
		29 - 30 Juli 2024	
September 2024	Oktober 2024	November 2024	Desember 2024
2 - 3 September 2024	1 - 2 Oktober 2024	4 - 5 November 2024	2 - 3 Desember 2024
9 - 10 September 2024	7 - 8 Oktober 2024	11 - 12 November 2024	9 - 10 Desember 2024
16 - 17 September 2024	14 - 15 Oktober 2024	18 - 19 November 2024	16 - 17 Desember 2024
23 - 24 September 2024	21 - 22 Oktober 2024	25 - 26 November 2024	23 - 24 Desember 2024
	28 - 29 Oktober 2024		30 - 31 Desember 2024

HARGA INVESTASI/PESERTA :

1. Rp. 4.500.000/peserta (bayarpenuh) atau
2. Rp. 4.250.000/peserta (early bird, yang membayar 1 minggu sebelum training) atau
3. Rp. 3.950.000/peserta (pesertabergroup yang terdiri dari 3 peserta atau lebih dari 1 perusahaan yang sama)

FACILITAS UNTUK PESERTA:

1. Training Module
2. Flash Disk contains training material
3. Certificate
4. Stationeries: NoteBook and Ballpoint
5. T-Shirt
6. Backpack
7. Training Photo
8. Training room with Full AC facilities and multimedia
9. Lunch and twice coffeekbreak every day of training
10. Qualified Instructor