



Dale Carnegie Sales Training: Winning with Relationship Selling

Dalam lingkungan penjualan yang semakin kompleks, wiraniaga profesional yang sukses menggunakan pendekatan penjualan yang berorientasikan hubungan baik untuk membantu pelanggan mereka berhasil.

Saat ini, berbekal harga dan informasi dari *website* Anda, ulasan dari Internet, dan rekomendasi dari kolega dan teman-teman, kebanyakan pelanggan akan menyelesaikan 70% dari proses pembelian tanpa melibatkan orang penjualan.

Terlebih lagi, menurut survei Dale Carnegie Training® di Indonesia, karyawan yang berhadapan langsung dengan pelanggan seperti tim penjual dan *customer service* (pelayanan pelanggan) adalah orang-orang dalam perusahaan yang sangat perlu untuk terlibat karena mereka yang paling berpengaruh dalam meningkatkan kepuasan pelanggan dan penjualan.

Dale Carnegie Sales Training: Winning with Relationship Selling merupakan satu-satunya program penjualan yang mengombinasikan proses penjualan dengan keterampilan hubungan manusia yang tak lekang oleh waktu dari buku *best seller* Dale Carnegie, *Bagaimana Mencari Kawan dan Memengaruhi Orang Lain*. Pelatihan akan berfokus pada penjualan yang terpusat pada kebutuhan pelanggan, membangun hubungan baik dengan pelanggan sehingga menciptakan *pipeline* berkelanjutan yang sukses.

Singkatnya, program ini akan membantu wiraniaga dan tim penjualan lebih terlibat dengan perusahaan dengan meningkatkan kualitas hubungannya dengan para pelanggan.

Dale Carnegie Sales Training: Winning with Relationship Selling

YANG DISARANKAN MENGIKUTI PELATIHAN INI:

Semua wiraniaga profesional ingin mencapai tingkat kesuksesan yang baru dengan menguasai pendekatan penjualan berlandaskan hubungan baik.

ANDA AKAN BELAJAR CARA UNTUK:

- Menyusun tujuan personal dan profesional untuk berhasil
- Membangun sikap seorang pemenang dan percaya diri
- Mengidentifikasi metode *prospecting* untuk mengisi pipa penjualan (*pipeline*)
- Berhubungan dengan pelanggan dengan menerapkan teknik/prinsip membangun hubungan baik
- Mengembangkan kerampilan mendengar secara aktif untuk mengidentifikasi kesempatan dan mengatasi tantangan
- Membangun kredibilitas dan mengomunikasikan nilai dari produk/jasa yang ditawarkan
- Menggunakan media sosial untuk memperluas pengaruh dari jaringan Anda
- Mengembangkan pertanyaan-pertanyaan ampuh untuk mengetahui kebutuhan dari *customer*
- Menciptakan minat dengan menjelaskan solusi yang disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing individu pelanggan

FORMAT:

4 hari pelatihan

Kata Alumni Mengenai Program Ini:

Penjualan saya meningkat tajam sejak saya bergabung di training **Dale Carnegie Sales Training: Winning with Relationship Selling**. Tips praktis dalam kelas membantu saya sukses menutup dua penjualan besar dengan total nilai 2,6 M.

*Sales Manager
(Health Care Company)*

JADWAL DALE CARNEGIE SALES TRAINING: WINNING WITH RELATIONSHIP SELLING

Untuk jadwal terdekat dari program ini atau informasi lain, silakan mengunjungi *website* kami:

