



# How to Achieve More Sales

Live Online Training

Masa kini, pelanggan sudah memiliki informasi yang lengkap tentang produk atau jasa yang akan mereka beli. Info produk dari website, penilaian dari internet, dan rekomendasi dari teman dan kolega, pelanggan telah menyelesaikan 70% proses pembelian tanpa berhubungan dengan seorang wiraniaga (*salesperson*). Karena itu menjual sekarang membutuhkan keterampilan yang berbeda.

Seminar dua hari ini akan membuka faktor-faktor keberhasilan dalam meningkatkan penjualan. Anda akan mempelajari proses penjualan yang efektif, melakukan *prospecting* secara cerdas dan menggali kebutuhan pelanggan dengan tepat. Anda juga berlatih menyampaikan solusi yang memberikan value bagi pelanggan dan memengaruhi seluruh pembicaraan ke tujuan akhir yang Anda inginkan.

Program pelatihan How to Achieve More Sales merupakan satu-satunya pelatihan yang memberikan komponen penting untuk mencapai lebih banyak penjualan, karena program ini memadukan prinsip-prinsip keberhasilan Dale Carnegie Training®

di dalam setiap sesi. Dengan pendekatan yang persuasif menggunakan prinsip-prinsip hubungan baik Dale Carnegie, Anda akan mampu meyakinkan prospek baru maupun pelanggan lama dan menjual lebih banyak sehingga meningkatkan kinerja organisasi Anda.

## Yang Disarankan Mengikuti Pelatihan Ini

Semua wiraniaga (*salesperson*) profesional yang ingin meraih hasil lebih tinggi melalui hubungan yang lebih kuat. Juga bermanfaat bagi wiraniaga baru untuk memahami keseluruhan proses penjualan dan ingin mengasah keterampilan menjualnya.



# How to Achieve More Sales

Sasaran  
dari pelatihan ini:



Membangun percaya diri dalam mengatasi tantangan penjualan

Mengomunikasikan nilai dan manfaat dari solusi yang ditawarkan

Menguasai proses penjualan konsultatif dalam meningkatkan penjualan

Menguatkan hubungan dengan membangun kredibilitas dan loyalitas pelanggan

Mengembangkan sikap positif

## Yang Akan Dibahas:

- ⌚ Membangun kredibilitas secara cepat untuk membangun keselarasan dengan pembeli
- ⌚ Memperbesar gap ekspektasi untuk menciptakan minat pembeli
- ⌚ Mengembangkan solusi yang unik untuk setiap pembeli
- ⌚ Mempresentasikan solusi yang tepat dengan persuasif dan meyakinkan
- ⌚ Melibatkan emosi calon pembeli dalam proses pembelian
- ⌚ Mengidentifikasi metode prospecting terbaik untuk mengisi pipeline penjualan
- ⌚ Menetapkan sasaran-sasaran yang tepat untuk memastikan tingkat keberhasilan yang lebih tinggi dalam penjualan

## APA YANG DIKATAKAN ALUMNI

"Setelah saya mengikuti training ini, saya akan bisa menjadi sales yang benar-benar baik, karena di sini tahapannya dalam proses penjualan yang baik dibahas satu persatu.

Selain itu senior saya meyakinkan bahwa training dari Dale Carnegie sayang kalau dilewatkan karena ini salah satu ilmu yang bagus sekali."

**Arief Rachman Amaluddin**

Account Manager

Finance Technology - CBDS #1150 HAMS

"Saya suka dengan penyampaian materinya, komunikatif dan tidak membosankan. Hal yang disampaikan me-refresh cara jualan dan meng-approach customer.

Trainer-nya melakukan riset sederhana untuk mencari tahu produk/jasa dari peserta training-nya, sehingga bisa memberikan contoh aplikasi langsungnya, tidak hanya sekedar dari buku saja.

Kita me-review kembali daftar customer yang aktif beli, dan yang sudah lama tidak beli. Ini adalah tools yang saya cari dan akan sangat terpakai untuk tim sales kami, dan memikirkan strategi baru bagaimana mendapatkan bisnis dari mereka lagi."

**Karen Faroland**

Account Manager

Ekspor Komoditi - CBDS #1150 HAMS

## Jadwal:

**Senin & Kamis**

**18 & 21 April 2022**

08.00-17.00 WIB

## Platform: **ZOOM**

Program ini membutuhkan keterlibatan aktif dari para peserta.

## Informasi:

**PT Dasindo Media**

Jl. Paus No. 84 A Rawamangun

Jakarta 13220

Phone : 021 - 489 2737

Fax : 021 - 489 6926

info@dalecarnegie.co.id