



Curriculum : Sales Effectiveness

Dale Carnegie Sales Training: Winning with Relationship Selling

Profesional penjualan terbaik masa kini menjalin hubungan penting dengan klien mereka untuk memastikan hasil positif jangka panjang.

Sudah bukan zamannya lagi melebih-lebihkan kekuatan produk untuk menjual. Klien dipersenjatai dengan fakta. Mereka telah menjelajahi situs web Anda. Mereka tahu harga; mereka telah membaca ulasan perusahaan Anda; mereka siap. Jadi apalagi peran seorang wiraniaga?

Itu mudah. Profesional penjualan yang berprestasi melakukan sesuatu yang tidak dapat dilakukan oleh Internet. Mereka aktif membangun hubungan. Mereka bersemangat dan berkomitmen untuk kesuksesan klien mereka. Mereka memahami bahwa hubungan yang langgeng adalah kunci untuk hasil positif bagi semua. Dan hubungan sejati membangun loyalitas dan rujukan, menghasilkan pipeline menguntungkan dan pada akhirnya menolong profesional penjualan melampaui kuota dan sasaran mereka.

Bergabunglah bersama dalam program **Winning With Relationship Selling** dan pelajari mengapa Dale Carnegie adalah pemimpin global dalam membangun hubungan yang langgeng dan bermakna.

Yang Disarankan Mengikuti Pelatihan Ini

Semua profesional penjualan yang ingin mencapai hasil yang lebih tinggi melalui hubungan yang lebih erat.



Dale Carnegie Sales Training: Winning with Relationship Selling

Pelajari Cara:

- Menetapkan tujuan untuk kesuksesan pribadi dan profesional
- Membangun sikap penjualan yang dinamis dan percaya diri
- Mengidentifikasi metode *prospecting* (pencarian calon pelanggan terbaik untuk mempertahankan *pipeline* yang berkesinambungan)
- Membangun hubungan penting untuk meningkatkan *lifetime value* pelanggan
- Mengembangkan keterampilan mendengarkan secara aktif untuk mengidentifikasi peluang dan meminimalkan keberatan
- Membangun kredibilitas dan mengomunikasikan nilai Anda
- Mendayagunakan media sosial untuk memperluas pengaruh jaringan Anda
- Mengembangkan pertanyaan penting untuk mengungkapkan kebutuhan pelanggan
- Menciptakan minat dengan menjelaskan solusi yang unik dan berpusat pada pelanggan.

APA YANG DIKATAKAN ALUMNI

"Penjualan saya meningkat tajam sejak saya bergabung di *training Sales Advantage*®. Tips praktis dalam kelas membantu saya sukses menutup dua penjualan besar dengan total nilai 2,6M."

-Sales Manager
Health Care Company

"Tim *Customer Service* dan *Sales* kami mengikuti *training Sales Advantage*® Dale Carnegie. Salah satu alasan kami memilih Dale Carnegie adalah karena *training* ini membantu para *CS* dan *Sales* kami menjadi jauh lebih percaya diri. Dale Carnegie akan melatih Anda bagaimana menempatkan diri di depan klien dan menjadi yakin dengan apa yang disampaikan."

-Human Resources & Safety
Service Company

JADWAL DALE CARNEGIE
SALES TRAINING: WINNING
WITH RELATIONSHIP SELLING

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

www.dalecarnegie.co.id

PT Dasindo Media

Ruko Setrasari Mall, Plaza II No. A-10
Jl. Prof. Ir. Sutami, Bandung 40163
Phone : 022 - 201 6319
Fax : 022 - 201 5840
infobandung@dalecarnegie.co.id