



Consultative Selling Skills




Program ini telah banyak membantu *sales leaders* dan *professional salespeople* melalui latihan individu dan *personal coaching* untuk meningkatkan efektivitas mendapatkan calon pelanggan (*prospecting*) dan mendapatkan banyak penjualan dari pelanggan baru & lama.

Metodologi *coaching in the moment* dari Dale Carnegie yang digunakan terbukti dapat meningkatkan relasi penjualan jangka panjang dengan prospek dan pelanggan.

Manfaat program ini bagi organisasi:

-  Mendapatkan banyak prospek baru yang sesuai dengan market perusahaan
-  Memiliki *Sales Leaders & Salespeople* yang kredibel di hadapan pelanggan
-  Memperbesar peluang omzet dari aktivitas *prospecting* yang dilakukan

Manfaat bagi *Sales Leaders* dan *Salespeople* yang mengikuti program ini:

-  Lebih percaya diri dalam menghadapi prospek baru
-  Dapat menemukan kebutuhan pelanggan dan menjual produk atau layanan yang sesuai kebutuhan
-  Mampu menangani keberatan dengan cara yang efektif

Yang Disarankan Mengikuti Pelatihan Ini

Pelatihan ini dirancang khusus untuk *Sales Team Member, Sales Staff*.

Informasi:

Dale Carnegie® Indonesia

📍 Ruko Setrasari Mall,
Plaza II No. A-10
Jl. Prof. Ir. Sutami, Bandung 13220
Phone : 022 - 201 6319
Fax : 022 - 201 5840

✉ Infobandung@dalecarnegie.co.id

🌐 www.dalecarnegie.co.id