

Sales Advantages for Executives

Program ini telah banyak membantu para pemilik bisnis dan pengusaha melalui latihan individu dan *personal coaching* untuk meningkatkan kredibilitas, membangun relasi dengan Pengambil Keputusan, dan menciptakan peluang-peluang penjualan secara berkelanjutan dari pelanggan baru dan yang sudah ada.

Metodologi *coaching in the moment* dari Dale Carnegie yang digunakan dalam program ini dapat membantu peserta meningkatkan relasi penjualan jangka panjang dengan prospek dan pelanggan.

Manfaat dan dampak bagi organisasi Anda:

-  Menciptakan peluang-peluang penjualan baru untuk pencapaian target bisnis
-  Menciptakan relasi emosional dengan prospek dan pengambil keputusan
-  Menciptakan relasi jangka panjang dengan *customer* untuk mendapatkan *sustainability* dalam bisnis

Apa kata peserta setelah mengikuti program ini?

-  Membangun kredibilitas di hadapan prospek dan pengambil keputusan
-  Mampu menciptakan kebutuhan dan menampilkan produk atau jasa sebagai solusi yang tepat
-  Bernegosiasi dengan meyakinkan dan mendapatkan banyak deal (keputusan beli) baru

Yang Disarankan Mengikuti Pelatihan Ini

Pelatihan ini dirancang khusus untuk *Business Owner, Director, dan Sales Leader*.

Informasi:

Dale Carnegie® Indonesia

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

✉ Infobandung@dalecarnegie.co.id

🌐 www.dalecarnegie.co.id