



How to Achieve More Sales

In-Person 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 membukakan 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 HOW TO ACHIEVE MORE SALES:

Selasa & Rabu, 9-10 Juli 2024

08.00-17.00 WIB

INVESTASI:

Rp4.500.000,-

Dale Carnegie Indonesia®

📍 Jl. Paus No. 84 A, Rawamangun - Jakarta 13220

Phone : 021 - 489 2737 | Fax : 021 - 489 6926

✉ info@dalecarnegie.co.id 🌐 www.dalecarnegie.co.id