



How to Achieve More Sales

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 *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 *salesperson* profesional yang ingin meraih hasil lebih tinggi melalui hubungan yang lebih kuat. Juga bermanfaat bagi *salesperson* 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

Anda akan belajar cara untuk:

- 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

"Menurut saya sudah bagus sekali, sangat atraktif, fun, kita tidak merasa sangat *text book*, tapi membantu kita lebih proaktif, metodenya lebih *practicing* apa yang kita pelajari."

(Graduate from Banking Industry)

"Metodenya sangat membantu. Karena saat kita di kelas, kita benar-benar di-*push* untuk aktif, kita presentasikan & *sharing* apa yang kita terapkan dalam sesinya sepanjang minggu."

(Graduate from Mining Industry)

Training 2 hari

Dale Carnegie Indonesia®

📍 Jl. Paus No. 84A, Rawamangun, Jakarta 13220
Phone: 021-489 2737 | Fax: 021-489 6926