



Consultative Selling Skills

Program ini telah banyak membantu *sales leaders* dan professional *salespeople* dalam latihan individu dan *coaching personal* untuk meningkatkan *prospecting* dan mendapatkan banyak penjualan dari *customer* baru & *customer existing*.

Metodologi *coaching in the moment* yang digunakan, terbukti meningkatkan relasi penjualan jangka panjang dengan *prospect* dan *customer*.

After Completed This Program, Our Participants Said:

- Lebih percaya diri dalam menghadapi *prospect* baru.
- Dapat menemukan kebutuhan *customer* dan menjual produk yang sesuai
- Mampu menangani keberatan dengan cara yang efektif

Benefit & Impact for Our Organization:

- Mendapatkan banyak *prospect* baru yang sesuai dengan market kita.
- Memiliki *Sales Leaders & Salespeople* yang kredibel di hadapan *Customer*
- Memperbesar peluang omzet dari aktivitas *prospecting* yang dilakukan

Modules & Exercises at a Glance

Day #1	Day #1	Day #1	Day #2	Day #2
Foundation of Consultative Selling	Build Rapport & Relationship	Understanding Customer Needs	Provide Consultative Solution	Resolving Objection & Close the Sale

What They Say About Consultative Selling Skills:

“Saya jadi lebih percaya diri, punya cara untuk masuk dan diterima calon debitur, membuat penjelasan saya lebih tepat sasaran, dan punya cara menjawab debitur yang selalu rewel mengenai suku bunga. Sehingga saya sudah mencapai penjualan sebesar Rp600 juta per bulan.”

Investasi:

15-16 Sept 2026
08.00 - 17.00 WIB
Kota Balikpapan

INVESTASI: Rp5.900.000,-

Informasi:

Dale Carnegie Indonesia
Setrasari Mall II No A-10, Bandung
Whatsapp : 0813 2323 4699
Phone : 022-2016319
infobandung@dalecarnegie.co.id