

SHORT COURSE

B2B Sales Presentation

2 hari

Penjualan Business-to-Business membutuhkan pendekatan yang berbeda dengan penjualan retail dan harus dipersiapkan dengan matang serta dipresentasikan dengan profesional. Kesalahan presentasi bisa berakibat kehilangan kesempatan penjualan yang signifikan, karena itu wiraniaga harus juga dilengkapi dengan kemampuan presentasi secara profesional dalam menghadapi pembeli korporasi.

Pada Training ini peserta akan mendapatkan gambaran secara komprehensif mengenai presentasi penjualan.

peserta

- Professional Salesperson
- Sales / Area Manager
- Key Account Manager
- Non Sales Manager yang ingin mempelajari B2B Sales

cakupan pembelajaran

- Memahami penjualan B2B dan B2C
- Persiapan penjualan
- Proposal penjualan
- Perencanaan penjualan B2B
- Proses penjualan
- Tindak lanjut dan menjaga hubungan
- Praktek presentasi penjualan

Topik tersebut dapat berubah tergantung kondisi dan kebutuhan terkini.

2-3 Februari
7-8 Juni

Biaya:
Rp. 3.900.000

Waktu pelaksanaan:
08.30 - 16.00 WIB

MM