

SHORT COURSE

Effective selling Technique

2 hari

Konsumen Diyakinkan Membeli yang Terbaik

Pada dasarnya, pembeli ingin diyakinkan bahwa produk dan harga yang ditawarkan adalah yang terbaik untuk memenuhi kebutuhannya, dan perusahaan pemasok dapat dipercaya serta bertanggung jawab.

Tuntutan ini menjadi begitu penting pada aktivitas penjualan. Pembeli yang mewakili perusahaan dituntut pertanggungjawabannya atas keputusan pemilihan produk dan pemasok, sehingga keputusan untuk melakukan pembelian menjadi lebih sulit dan menuntut tanggung jawab. Sedang pembeli untuk diri sendiri tentunya mengharapkan bahwa apa yang dibelinya adalah yang terbaik.

Untuk mendapatkan hasil yang baik dibutuhkan persiapan yang baik pula.

Persiapan Awal Menjadi Sukses

Efisiensi dan efektivitas dari tiap kunjungan penjualan dapat dicapai dengan melakukan persiapan di berbagai bidang.

Pendekatan kepada personel yang mempunyai wewenang dalam memutuskan pembelian, produk apa saja yang dibutuhkan pembeli, problem pembeli dengan pemasok terdahulu dan banyak hal lagi, perlu dikuasai dengan cermat sebagai bekal untuk mendapatkan kesan awal yang baik. Keyakinan pembeli harus disiapkan sejak awal pertemuan.

Pelatihan ini dirancang khusus untuk memberikan bekal pengetahuan praktis tentang Menguasai Teknik Menjual, untuk memantapkan tugas dan tanggung jawab profesi Anda atau staf Anda.

tujuan

Mengarahkan peserta dalam :

- Merencanakan dan melaksanakan penjualan secara lebih efektif dan efisien
- Memahami aspek kebutuhan pembeli
- Menciptakan suasana penjualan yang baik
- Meningkatkan kemampuan dan keterampilan menjual dengan membina hubungan yang baik dengan pembeli.

peserta

- Para Wiraniaga
- Supervisor Penjualan
- Kepala Cabang
- Staf Manajemen lain yang terlibat dalam aspek penjualan.

22-23 Maret
13-14 Juni
15-16 Agustus
11-12 Oktober

Biaya:
Rp. 3.900.000

Waktu pelaksanaan:
08.30 - 16.00 WIB

cakupan pembelajaran

- Peran Wiraniaga yang professional
- Sikap mental positif
- Pasar organisasi dan perilaku pembeli
- Memotivasi pembeli
- Menangani keberatan
- Menarik perhatian
- Analisis penawaran
- Alat bantu penjualan
- Menjual manfaat
- Menutup penjualan
- Personal relationships.

MM