



2 Days Training & Workshop

"Effective Cross Selling - Up Selling & Hypno Selling"

Dear Clients,

MDP Consulting kembali menghadirkan training untuk menjawab tantangan terkini di dunia bisnis maupun keuangan-perbankan. Meramu berbagai kebutuhan pelatihan dunia usaha pada bidang marketing, operasional, hukum, manajemen risiko, GCG, CSR, audit-kontrol dan sebagainya.

MDP Consulting selalu menghadirkan para instruktur yang ahli dan berpengalaman di bidangnya, menjadikan training tidak hanya sekedar menyampaikan pengetahuan tapi juga sebagai ajang diskusi dan konsultasi bagi peserta. Training yang tidak hanya berorientasi pada peningkatan pengetahuan, tapi juga untuk mendukung transformasi yang dibutuhkan peserta.

Pendahuluan

"Disruption wave/era is a reality in zaman now, we should face it & take the opportunity"

Era disrupsi & digital memang membawa ancaman, namun juga menjanjikan peluang bagi siapa yang mampu mensikapinya dengan attitude yang positif. Sales team is the anchor or heart (back bone) of a company. Team sales merupakan ujung tombak & garda terdepan sebuah perusahaan dalam penjualan. Tanpa team sales yang tangguh, rasanya sulit suatu perusahaan mampu mencapai/melampaui target penjualan yang ditetapkan. Hanya perusahaan-perusahaan yang mempersiapkan team sales yang tangguh & hero yang akan tetap exist di kancah bisnis, jika memang tidak mau terlibas/disalib oleh main competitor-nya. Di jaman now, untuk terus meningkatkan penjualan, sales team tidak hanya menjual produk yang menjadi tanggungjawabnya, tapi harus kreatif & inovatif melakukan cross selling & atau product bundling, khususnya CASA, yang kue nya semakin langka di pasar karena diperebutkan oleh perbankan & atau lembaga keuangan lain. Salah satu strategi jitu dalam rangka meningkatkan CASA adalah kemampuan sales team melakukan cross selling & atau product bundling, Para Account Manager/Officer perlu terus diasah kemampuan & ketajaman intuisinya untuk senantiasa mampu melakukan cross selling & atau product bundling dalam mengejar target CASA-nya dengan begitu, kontribusi terhadap peningkatan & pertumbuhan CASA (volume & atau rekening) semakin nyata adanya. Teknik & tip cross selling & atau product bundling yg efektif di era digital ini akan dikupas tuntas dalam workshop ini, tentu dibarengi dengan contoh-contoh kasus real & applicable untuk diterapkan.

Oleh karena itu dalam rangka meningkatkan kualitas dan kemampuan SDM Perusahaan, **MDP Consulting** sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa peningkatan kualitas SDM perbankan menyelenggarakan **2 Days Workshop & Discussion : Effective Cross Selling - Up Selling & Hypno Selling**

MDP - Consulting

Sahid Sudirman Center, 11th Suite A

Jl. Jend Sudirman No.86

Jakarta 10220, Indonesia

Tlp : 021 5213540 website: www.mdpconsulting.co.id



Tujuan

Peserta diharapkan agar dapat :

- 1.** Membangun team sales yang selalu termotivasi & think out of the box
- 2.** Menciptakan pasukan sales hero yang gigih, tangguh, teruji & pantang menyerah
- 3.** Memiliki sales yang smart, penuh integritas, jujur, bertanggung jawab, fokus & efektif
- 4.** Mampu memanfaatkan peluang disrupsi & menjadi sales marketing hero
- 5.** Mengerti, memahami & mampu mengeksekusi strategi/program cross sell / product bundling strategy yang efektif dalam rangka meningkatkan secara signifikan volume / jumlah rekening funding / CASA

Materi Training

♣ **VUCA World - Disruption Wave / Era & GIG Economy**

♣ **Sales & Marketing Strategy in Digital Era**

♣ **Sales Hero :**

- ✗ Hope
- ✗ Efficacy
- ✗ Resiliancy
- ✗ Optimis

♣ **Funding / CASA Characteristic & Sustainability**

♣ **Cross Selling an Effective Way To Increase Business :**

- ✗ Funding
- ✗ CASA
- ✗ etc

♣ **Cross Selling Program & Examples**

- ✗ Funding - Value Chain - Trade Finance
- ✗ Funding - Cash Management - e-Banking / EDC
- ✗ Funding - Bancaassurance

♣ **Product Bundling Strategy : Program & Examples**

♣ **Up Selling & Hypno Selling**

♣ **Failed & Succeed Story from :**

- ✗ Chris Gardner
- ✗ Handry Satriago
- ✗ Jack Ma
- ✗ Jeff Bezoz
- ✗ etc

Target Peserta

- ☛ Marketing Manager
- ☛ Sales Manager - Sales Supervisor - Sales People - Sales Provider - Sales Agency
- ☛ Relationship Manager
- ☛ Account Manager - Account Officer
- ☛ Unit Kerja terkait lainnya

MDP - Consulting

Sahid Sudirman Center, 11th Suite A

Jl. Jend Sudirman No.86

Jakarta 10220, Indonesia

Tlp : 021 5213540 website: www.mdpconsulting.co.id



Jadwal Kegiatan

Hari / Tanggal : Rabu – Kamis / 22 – 23 Januari 2020
Waktu : 08.30 sd 17.00 WIB
Tempat : Hotel Ashley – Jakarta (tentative)
Investasi : Rp. 5.950.000,- / Peserta (tidak menginap)

Informasi Hubungi

Rahma Yuniarti

⇒ **0878 – 8581 – 8700**

⇒ **rahma.mdp@gmail.com**

Besar harapan kami kiranya Bapak/Ibu dapat berkontribusi untuk meningkatkan kualitas SDM melalui partisipasi dan keikutsertaan pejabat terkait untuk menghadiri workshop ini. Atas perhatian dan kerjasama yang Bapak/Ibu berikan, kami mengucapkan terima kasih.

MDP - Consulting

Sahid Sudirman Center, 11th Suite A

Jl. Jend Sudirman No.86

Jakarta 10220, Indonesia

Tlp : 021 5213540 website: www.mdpconsulting.co.id