



2 Days Training & Workshop

B A T A M

“ Hypno Selling ” Mastering : How To Productive RM

Dear Clients,

MDP Consulting kembali menghadirkan training untuk menjawab tantangan terkini di dunia bisnis maupun keuangan-perbankan. Meramu berbagai kebutuhan training 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

Menjual tidak hanya terbatas pada proses menawarkan sebuah produk atau jasa tertentu saja, melainkan termasuk juga proses ketika kita mengutarakan ide ide, harapan dan keinginan, sehingga orang lain mau menerimanya dan dengan sukarela, bersedia melakukan/mengabulkan apa yang yang kita inginkan dari orang tersebut.

Hypnoselling ini akan membahas salah satu aspek dari sebuah proses selling yang kompleks, yaitu dari aspek komunikasi bawah sadar dan persuasif, kekuatan pikiran (Mind Power) yang merupakan salah satu faktor penting dalam sebuah proses selling. Pendekatan yang digunakan dalam workshop ini adalah metode Hypnosis Percakapan yang efektif untuk melakukan pendekatan, mengarahkan dan menanamkan sugesti terselubung ke bawah sadar prospek sehingga memunculkan keinginan membeli dalam diri prospek.

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 **3 Days Training & Workshop : How To Productive RM – Mastering Hypnoselling**

Tujuan

Peserta diharapkan agar dapat :

1. Memiliki mindset yang tepat agar menjadi rm productive
2. Memahami konsep pengenalan prospek & perencanaan aktifitas penjualan
3. Menguasai langkah penjualan sesuai karakter prospek lewat hypnoselling
4. Berkomunikasi lewat hypnoselling untuk meningkatkan produktifitas
5. Membangun key account client base secara berkesinambungan

MDP - Consulting

Sahid Sudirman Center, 11th Suite A

Jl. Jend Sudirman No.86

Jakarta 10220, Indonesia

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



Materi Training

- ✦ **Pola Pikir sebagai RM Profesional & Produktif**
- ✦ **Psikologi Penjualan & Perencanaan Penjualan**
- ✦ **Memahami Karakter Prospek**
- ✦ **Memahami Body Language prospek**
- ✦ **Menguasai Teknik Komunikasi**
- ✦ **HypnoSelling Proses**
- ✦ **Memahami Key Account Client**

Target Peserta

- ☛ Relationship Manager
- ☛ Sales & Marketing Manager
- ☛ Officer yang berkepentingan terhadap Account Management
- ☛ Officer terkait lainnya

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.