

2 Days Training & Workshop

A Training Development for Advance Sales Management

EFFECTIVE SALES SKILLS & COMMUNICATION SKILL with DISC Personality Profile

Pendahuluan

Keterampilan menjual dan berkomunikasi adalah keterampilan penting yang harus dimiliki oleh setiap individu, terutama bagi mereka yang terlibat dalam penjualan produk atau jasa. Dalam kursus ini, kita akan membahas mengenai keterampilan menjual dan berkomunikasi secara terperinci dan mendalam.

Kita akan mempelajari bagaimana memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan, mengembangkan teknik persuasif, dan menggunakan teknik penutupan yang efektif untuk mencapai tujuan penjualan. Selain itu, kita juga akan mempelajari keterampilan berkomunikasi yang meliputi keterampilan berbicara, mendengarkan, dan memahami bahasa tubuh.

Selain keterampilan menjual dan berkomunikasi, kursus ini juga akan membahas DISC Personality Profile yang dapat membantu kita memahami tipe kepribadian yang berbeda dan bagaimana menyesuaikan gaya komunikasi kita dengan tipe kepribadian tersebut.

Dalam training ini, kami akan menggabungkan keterampilan menjual dan berkomunikasi dengan DISC Personality Profile untuk meningkatkan kemampuan kita dalam berinteraksi dengan pelanggan dan mencapai tujuan penjualan.

Tujuan Pelatihan

Setelah mengikuti Pelatihan **Effective Marketing & Communication Skill with DISC Personality Profile** ini, peserta diharapkan memiliki pengetahuan untuk:

1. Memahami keterampilan menjual dan keterampilan berkomunikasi yang efektif untuk mencapai tujuan penjualan yang lebih baik.
2. Mengembangkan teknik persuasif dan teknik penutupan yang efektif untuk memperkuat kemampuan dalam menjual produk atau jasa.
3. Meningkatkan keterampilan berkomunikasi verbal dan non-verbal, keterampilan mendengarkan, dan mengatasi hambatan komunikasi yang sering terjadi dalam interaksi dengan pelanggan.
4. Memahami DISC Personality Profile dan kemampuan untuk mengenali dan menyesuaikan gaya komunikasi dengan tipe kepribadian yang berbeda.
5. Meningkatkan kemampuan untuk beradaptasi dengan situasi dan memanfaatkan kelebihan masing-masing tipe kepribadian untuk mencapai tujuan penjualan.
6. Mengembangkan keterampilan praktis melalui latihan berperan dan keterampilan penilaian untuk memperkuat kemampuan dalam menjual dan berkomunikasi dengan pelanggan.
7. Meningkatkan pemahaman tentang pentingnya pembelajaran dan pengembangan berkelanjutan dalam keterampilan menjual dan berkomunikasi.

Materi Pelatihan Effective Marketing & Communication Skill with DISC Personality Profile

DAY 1

1. Understanding Your Natural Communication style

2. Basic Principle Berkomunikasi
3. Prinsip Komunikasi Bisnis yang Produktif
4. **ROLE PLAY and GROUP DISCUSSION** Melatih & Mengasah Listening Skills ya
5. Your Presentation Style
6. Delivering Komunikasi Bisnis diberbagai Forum
7. Mengelola Body Gesture & Language selama Presentasi Bisnis
8. **ROLEPLAY & GROUP DISCUSSION** Komunikasi (Opening-exploring-Listening-Mirroring)
9. Pola Pikir yang tepat sebagai Sales Person
 - Your Mindset is Starting Point
 - Unleash Your Potential / Sales Self Leadership
 - Key Success Behaviour of Selling
10. Memahami Efektif Bisnis Komunikasi to Create More Business
 - a. What is Your Prospect / Key acct client Character
 - b. Mastering Your Sales Approach / step
11. Pengenalan Strategi Portfolio Management
12. Apa itu Portfolio Management dan kapan kita perlukan
13. Persuasive Selling Process and Probing Skills
14. Great influencer process
15. **ROLE PLAY and GROUP DISCUSSION**

DAY 2

1. Effective listening skills
 - How to Question and Listening effectively
2. Becoming Great Hunter & Good Farmer
 - Creating your sales engine and gold mining clients
3. **ROLEPLAY & GROUP DISCUSSION**
4. Managing your Gesture and Body Language POWER
 - Controlling your Gesture
 - The Power of Body Language in Selling
5. Handling Objection and Negotiation to get the Sales
 - Objection becoming Selling
 - Negotiate softly get the business strongly
6. Approaching Difficult Customers
 - Winning their Heart and Get Business
7. Profil Kepribadian DISC
 - Pengenalan tentang DISC
 - Memahami tipe kepribadian yang berbeda
 - Mengidentifikasi tipe kepribadian Anda sendiri
 - Menyesuaikan gaya komunikasi Anda dengan berbagai tipe kepribadian
8. Integrasi Keterampilan Menjual dan Berkomunikasi dengan DISC
 - Cara menggunakan DISC untuk meningkatkan keterampilan menjual
 - Cara menggunakan DISC untuk meningkatkan keterampilan berkomunikasi
 - Latihan berperan untuk mempraktikkan penerapan DISC dalam skenario penjualan dan komunikasi

Training akan didesain sedemikian rupa sehingga tidak sekedar untuk menambah wawasan pengetahuan peserta saja melainkan lebih berorientasi pada kemanfaatan pada praktek operasional pekerjaan.

Hasil pelatihan yang efektif diukur bukan hanya hasil dari pencapaian individu masing-masing karyawan, tapi juga pencapaian target perusahaan secara keseluruhan.

Untuk Informasi lebih lanjut bisa menghubungi Relationship Manager kami :

Rahma Yuniarti - 087885818700 - rahma.mdp@gmail.com