



a member of  
Warta Ekonomi .co.id



**2 DAYS TRAINING**

# **CREATIVE SELLING SKILL**





# OVERVIEW

Persaingan di Indonesia kini semakin ketat. Menggunakan berbagai macam cara dilakukan oleh perusahaan. Termasuk para penjual (sales) melakukan berbagai cara untuk mendapatkan pembeli. Pada era digital ini, kunci dalam mengalahkan persaingan antar perusahaan yakni dengan sebuah keterampilan dalam menawarkan barang dan jasa untuk perusahaan.

Dalam Training ini, Seorang sales akan belajar mengenai teknik terbaru dalam penjualan secara professional. Mereka akan melihat bagaimana menjadi seorang sales yang lebih professional. Menambah wawasan anda mengenai ilmu sales agar termotivasi dan mampu lebih bekerja lebih baik dalam perusahaan

Training ini juga akan mengajarkan bagaimana melakukan presentasi dan negosiasi agar lebih percaya diri. Mengatasi keberatan atau penolakan pelanggan dengan berdasarkan data & fakta, masih perlu perhatian, dan hal ini sebagai akibat kurang lengkapnya pengetahuan mereka tentang pelanggan, produk yang mereka jual, serta pesaing dan produk pesaing. Karena itu keterampilan menutup penjualan menjadi pembeda antara sales professional dan para amatir



# OUTLINE

1. MENGHANCURKAN MENTAL BLOCK
2. SIKAP SALES PROFESSIONAL
3. MENGANALISA PASAR ANDA
4. MENARIK MINAT CALON PELANGGAN
5. PERILAKU & IDENTIFIKASI KEBUTUHAN CUSTOMER
6. STRATEGI MENGGIRING CARA BERPIKIR CUSTOMER
7. COMMUNICATION SKILLS
8. SALES PRESENTATION
9. SELLING WITH NLP
10. CLOSING ACTION
11. CREATIVE SELLING
12. HANDLING OBJECTION

# BENEFIT

- Memiliki mentalitas pemenang
- Memiliki kemampuan dalam perencanaan Sales Call secara matang demi meyakinkan Calon Pelanggan
- Mampu menjadi jembatan antara penjual dan pembeli
- Memiliki kreativitas dalam menerangkan Unique produk
- Mampu mengatasi keberatan pelanggan
- Memiliki kemampuan negosiasi yang tinggi
- Memiliki kemampuan dalam mengatasi perbedaan untuk mencegah konflik.



# TARGET PESERTA

Seluruh karyawan admin sales, Supervisor sales, Manager sales

## BIAYA

- Normal : Rp. 6.000.000,- / Peserta
- Early Bird : Rp. 2.900.000,- / Peserta**  
(10 Pendaftar Lunas Pertama)
- Group : Rp. 2.500.000,- / Peserta  
(Minimal 2 Peserta dalam 1 Perusahaan)

# TRAINER PROFILE



Welman Purba mempunyai pengalaman bekerja selama 18 tahun di beberapa perusahaan dan sejak 7 tahun terakhir telah menjadi trainer professional. Welman telah menggeluti dan menyukai topik Creative & Innovative Thinking ini selama 12 tahun. Saat ini beliau sedang menyelesaikan sebuah buku dengan judul: Creative & Innovative Thinking.

Beliau mendapat sertifikasi CNLP dari Certified International NLP Practitioner (John Grinder. England). Adapun pengalamannya antara lain:

- Founder & Director Creative Thinkers Indonesia
- Trainer- Creative & innovative Thinking Skills
- Senior Trainer Synergis Training & Consultant Group
- Trainer Achievement Motivation & Service Excellent
- Managing Director Asia Integrity
- Entrepreneur dan konsultan wirausaha

# GALLERY



Penerapan 3 Lines of Defense dalam Era Financial Technology (fintech) dan Perbankan Digital



Strategi Pengendalian Intern (Quality Assurance) Perbankan Berbasis SEOJK No.35/SEOJK.03/2017



Kupas Tuntas Persiapan Akuntansi Terkini: PSAK 71, 72 dan 73 (Efektif 1 Januari 2020)



Collection Strategy: The Most Powerful Tactic For Managing Problematic Loans



Basic Corporate Secretary Bagi Staf Corsec dan Sekretaris Direksi/ Dewan Komisaris



Penguatan Risiko Operasional yang Efektif di Perbankan



**WARTA EKONOMI ACADEMY**

Jl. Tebet Raya No. 85A, Tebet, Jakarta Selatan 12820

Telp. : (021) 82850466, 0878 6780 0900

Email : [academy.wartaekonomi@gmail.com](mailto:academy.wartaekonomi@gmail.com)

<https://academy.wartaekonomi.co.id/>