

UPC Sales Training Program for Indonesian Salespeople (Pelatihan 1 hari)



Peserta

- Sales Representative (Introductory level)
- Customer engineers, IT experts atau dealer yang membutuhkan pemahaman mengenai customer needs

2 Agustus 2019 (Angkatan 9)

Time: 8:30-16:30

Tempat: Master of Management, Universitas Gadjah Mada (MMUGM)
Jl. Dr. Saharjo No. 83 Tebet Jakarta Selatan
Kapasitas Peserta: 25 orang

Investasi: IDR 2,800,000 (termasuk makan siang)
Batas ahir pendaftaran: 29 Juli 2019

*Training menggunakan Bahasa Indonesia



Pahami kebutuhan customer Anda lebih cepat dari competitor

Berikan penawaran yang tepat dan menangkan bisnis dengan percaya diri

Sales tidak hanya tentang menjual suatu produk atau servis. Sales people diharapkan untuk dapat memberikan solusi atas permasalahan bisnis dan proposal yang menjawab kebutuhan pasar terbaru. Selama 20 tahun UPC Training telah menjawab kebutuhan itu di Jepang dan telah disebarakan ke negara-negara lain sejak 2010, meliputi China, Singapura, dan Thailand,

Training ini diselenggarakan bersama Magister Management Universitas Gadjah Mada (MM UGM).

PROGRAM

1. Bagaimana cara menjadi salesperson yang efektif?

Value Anda dilihat dari customer
Kenapa "U" (Understanding) penting

2. Bagaimana cara membangun UPC skills? [Understanding]

Active listening
Note taking
Analyze the 3C's
Use T-shaped approach
Sort out ideas

[Proposing]

Agree for the proposing level
Propose with benefits
In the competitive situation
If the proposal doesn't work

[Closing]

Summarize the meeting
Test the water
Examine the closing level

3. Bagaimana cara memulai meeting dengan UPC model?

Introduce yourself
Set the goal

4. Role plays



Peserta akan mendapatkan sertifikat dari MM UGM setelah pelatihan.

Fasilitator



Billy Latuputty

Lulus dari Fakultas Psikologi Universitas Indonesia, dan aktif bekerja di bagian HR setelahnya. Memiliki pengalaman Safety Management dan Sales di Astra Group dan Dupont, dan menemukan passion di bidang people development dan komunikasi. Beliau juga aktif dalam berbagai program training peningkatan kemampuan sales dan penetrasi competency model.

Selain menggeluti dunia professional training sejak 2015, Beliau juga seorang konsultan handal yang menangani people development project di banyak perusahaan, baik local maupun multinasional. Ahli dalam mengkombinasikan metode psikologi dengan kondisi actual dunia bisnis. Pembawaannya yang tenang dan keprofesionalitasannya dalam penyampaian training sangat diakui oleh banyak perusahaan Jepang.

► Informasi dan Pendaftaran

<https://www.cicombrains.com/cbi/openlecture/20190802id.html>

■ Inquiry

CICOM BRAINS Inc.

Kontak: Santi

E-mail: cbi@ccicombrains.com

Phone: 0813 1002 0455

Sahid Sudirman Center Lt.11, Sudirman, Jakarta

Universitas Gadjah Mada(MMUGM)

Kontak: Imron / Mia

E-mail: imron.amin@mmugm.ac.id / mia@mmugm.ac.id

Master of Management, Universitas Gadjah Mada (MMUGM)

Jl. Dr. Saharjo No. 83 Tebet Jakarta Selatan

Phone: (62) (21) 83700333, 83700339, 83700340

Mobile: 0852 1337 1661 / 0818 261 224