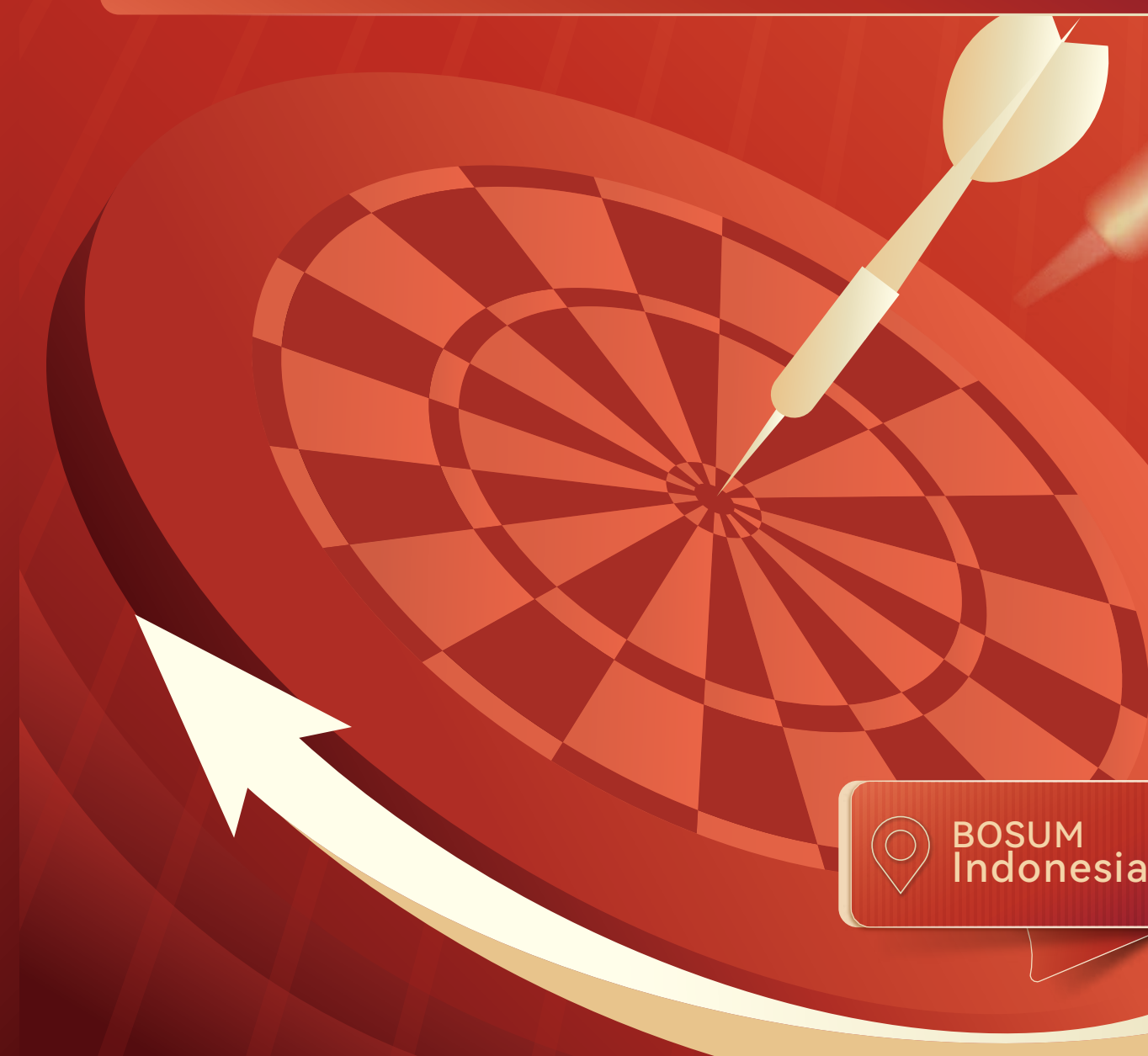


# 05 Panduan Belajar

<b>Sasaran</b>	Pemilik bisnis UMKM dan pemimpin departemen
<b>Durasi</b>	2 hari
<b>Venue</b>	Jakarta
<b>Standar Biaya</b>	Rp8,880,000/orang
<b>Pendaftaran</b>	Silakan hubungi konsultan kami

## Sales Leadership Summit: Kuasai Pasar Bisnis Anda

Gandakan penjualan anda dalam satu tahun dengan solusi penjualan strategis



 **BOSUM Indonesia**

### “Apakah anda sedang menghadapi masalah ini?”

- ▶ Tidak mampu memprediksi penjualan berdasar analisa data penjualan.
- ▶ Kurangnya kemampuan untuk menentukan indikator penjualan yang tepat.
- ▶ Ketidakmampuan dalam menjual produk dengan margin tinggi.
- ▶ Strategi yang salah dalam penentuan posisi penjualan.
- ▶ Kurangnya kesadaran dalam pemantauan kinerja penjualan, sehingga menyebabkan kepemimpinan penjualan mengalami kelelahan.
- ▶ Ketidakmampuan dalam pemantauan kinerja penjualan, kurangnya kontrol dan pemantauan.

## 01 Pengenalan Kursus

### Tujuan Kursus

- ▶ Membantu mengembangkan strategi penjualan yang komprehensif dengan Model Penjualan 3P yang selaras dengan tujuan bisnis secara keseluruhan
- ▶ Mengembangkan kemampuan untuk memprediksi penjualan (sales forecasting) secara akurat berdasarkan analisis data
- ▶ Mempelajari cara menganalisis dan mengoptimalkan proses penjualan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas
- ▶ Memperoleh keterampilan kepemimpinan untuk mengelola dan memotivasi tim penjualan secara efektif, termasuk pembentukan tim, manajemen kinerja, dan pengembangannya
- ▶ Memperoleh keahlian dalam merancang dan mengimplementasikan sistem pengukuran kinerja sales

FOLLOW US ON LINKEDIN

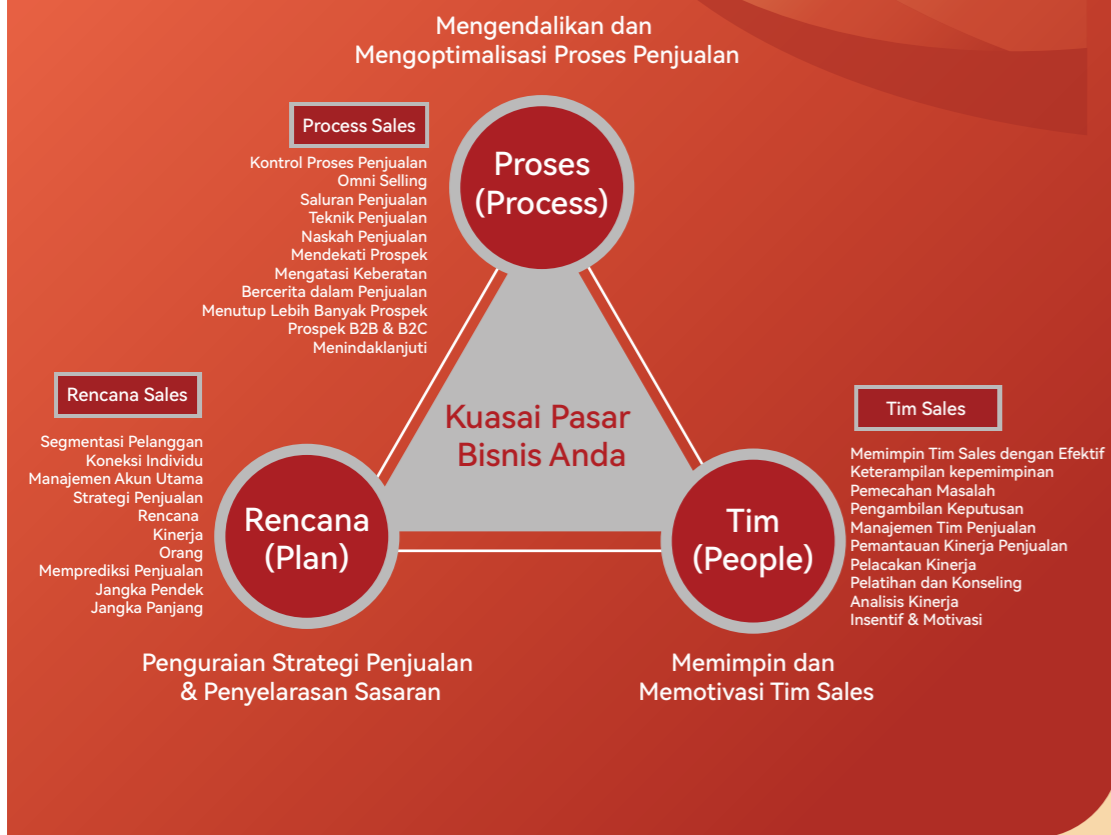


Feedback Hotline: +65 8067 7453

For the latest courses and faculty updates, please visit our official website (<https://bosum.com/>) or contact us via email ([bosumbrand@bosum.com](mailto:bosumbrand@bosum.com)).

Sands Bosum Business Pte. Ltd (Co. Reg No.202338558(H))

## Model Kursus



Topik Kursus		Modul
Topik 1	Segmentasi Pelanggan	Rencana Sales
Topik 2	Closing Sales Lebih Banyak dengan Sales Forecasting	
Topik 3	Mengendalikan dan Mengoptimalkan Proses Penjualan	Proses Sales
Topik 4	Naskah Penjualan	
Topik 5	Rahasia untuk Closing Lebih Banyak Prospek B2B & B2C	
Topik 6	Pimpin Tim Sales dengan Efektif	Tim Sales
Topik 7	Manajemen Tim Penjualan	

## 02 Manfaat Kursus

### Manfaat 1

- Memberikan kerangka kerja 3P untuk membantu Anda mensistematisasi pemikiran penjualan strategis Anda untuk closing sales hingga 10x lebih banyak;

### Manfaat 2

- Memberikan alat dan sistem monitoring kinerja penjualan / Omni Selling / Sistem Manajemen Channels, dll;

### Manfaat 3

- Memberikan 7 langkah untuk mengubah tim Sales Anda menjadi mesin pencetak uang profesional;

### Manfaat 4

- Memberikan kemampuan memimpin tim sales hingga menjadikan mereka penjual handal;

### Manfaat 5

- Memberikan studi kasus/metodologi/alat Sales yang didapatkan berdasarkan profesionalisme selama 20 tahun.

## 03 Testimoni



## 04 Pembicara Utama

### Hendra Hilman

International Award-Winning Sales Coach & Business Mentor dengan Pengalaman Lebih dari 20 Tahun



### Kualifikasi

- CEO dari PT. FHS (a joint venture with HK export company)
- CEO dari Hendra Hilman International Business Training
- Melatih lebih dari 10.000 Sales Professional nasional dan internasional
- Top 100 business coach 2013, 2014
- Menjadi Coach untuk 300+ Business Owners
- NLP Certified Practitioner

### Keahlian

- Marketing & branding; Sales & closing; Mindset & motivation; Power leadership

### Klien yang pernah Dilayani

- BCA, CERES Indonesia, Kramat Djati Group, Asyana Hotels, SMS Finance, BJB Bank, Merry Riana Group, Telkomsel Indonesia, Nissan Indonesia, RS Hermina HQ, Auto 2000, Kommo CRM, Commonwealth Life Insurance, Bank Indonesia, Acer Indonesia, Yamaha Motor, AIA Insurance, Kartika Sari Group, JGlow Skin Care Indonesia