

PT. Inera Sena  
Training Schedule  
**“STRATEGIC SELLING SKILLS”**

Time	Day 1	Day 2	Day 3	Day 4
08.30 – 10.30	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ <b>Self assessment:</b> Gaya menjual</li> <li>✚ Pembukaan</li> <li>✚ Perkenalan</li> <li>✚ Tes Awal</li> <li>✚ <b>Team Sales yang Efektif di Tengah Perubahan</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Perubahan yang terjadi disekitar kita</li> <li>✓ Winning Team sebagai kunci bertahan dalam perubahan</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Diskusi: <i>Change around us</i></b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ <b>Riset Pelanggan (R)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 3 Tingkatan Riset: pasar, badan usaha, orang-orang yang ada di dalam badan usaha</li> <li>✓ Mengetahui karakter interpersonal dealer</li> <li>✓ Memetakan pelanggan berdasarkan generasi</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Diskusi dan Presentasi: Berkomunikasi dengan Interpersonal Style</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ <b>Penjualan Konsultatif dengan Manfaat &amp; You Appeal (Y-B)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Understanding buyer motivation: Rational vs Emotional</li> <li>✓ Identifying solution to the 5 profitability objectives</li> <li>✓ FIND: Fact, Issue, Net Effect, Develop</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Diskusi: Menyusun pertanyaan untuk pelanggan</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ <b>Pengembangan Akun (K)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mengelola pengembangan Akun Lama</li> <li>✓ Membuka peluang akun baru</li> <li>✓ Customer Journey</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Aktivitas: Customer Journey</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ <b>Persiapan Roleplay Penjualan</b></li> </ul>
10.30 – 10.45	<i>Break</i>			
10.45 – 12.00	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ <b>Salesperson Profesional Dalam Penerapan Strategic Selling Skills</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tack Buyer survey: Apa yang membuat pelanggan membeli?</li> <li>✓ Gaya menjual salesperson</li> <li>✓ <i>PROPAYBACK sebagai Strategic Selling Skills Checklist</i></li> </ul> </li> </ul> <p><b>Case Study: Pat &amp; Chris</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ <b>Mengelola Prioritas Penjualan (P)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Memetakan dealer prioritas</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Post Assignment: Pemetaan dealer prioritas</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ <b>Strategi Penjualan berbasis sasaran (O – P – A)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mencari Informasi / Pengambilan keputusan</li> <li>✓ Merancang Pernyataan Tujuan</li> <li>✓ Attention Getter: Teknik untuk mendapatkan perhatian</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Roleplay: Cara menarik perhatian pelanggan</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ <b>Menjawab Keberatan (A)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 3 Tipe keberatan</li> <li>✓ Teknik mengatasi keberatan</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Roleplay: Mengatasi keberatan pelanggan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ <b>Komitmen (C)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Sinyal Membeli</li> <li>✓ Berbagai teknik untuk closing</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ <b>Roleplay Penjualan</b></li> <li>✚ <b>Tes Akhir</b></li> <li>✚ <b>Penutupan &amp; evaluasi</b></li> </ul>

