

Tentang CareerTrack-Training

CareerTrack Training dan BeProfessionalTheClub adalah divisi pelatihan manajemen dari PT.Proesdeem Indonesia—lembaga konsultan manajemen yang sejak tahun 1995 memfokuskan kegiatannya pada penyelenggaraan pelatihan profesional. Pelatihan yang diselenggarakan oleh CareerTrack Training dan BeProfessionalTheClub senantiasa memadukan aktualitas dan kualitas kurikulum (modul) pelatihan, pelayanan yang prima, dan kapabilitas instrukturinya.

Pelatihan yang diselenggarakan oleh CareerTrack dan BePRO senantiasa mengacu pada perkembangan mutakhir dalam pengelolaan perusahaan yang saat ini berorientasi kepada terciptanya *good corporate governance*.

CareerTrack dan BePRO sejak berdiri tahun 1995 senantiasa berusaha mempertahankan kualitas professional training yang tinggi dengan menerapkan adanya check dan control, sehingga professional training yang diselenggarakan dapat

- menjawab kebutuhan para peserta secara komprehensif dan dengan pendekatan aplikatif
- memfokuskan terhadap solusi yang spesifik dan relevan terhadap perkembangan terkini
- memberikan aspek teknik dan aplikatif yang dibawakan oleh para instruktur yang mumpuni
- memfasilitasi kebutuhan soft skill dalam pengembangan karir dan bisnis

Melalui professional training, CareerTrack dan BePRO dapat membantu perusahaan yang ingin berkembang ataupun memperkuat posisi strategisnya dengan memberikan expertis yang dapat meningkatkan kemampuan dalam

- Mengelola prioritas secara efektif
- Membangun budaya kerja yang produktif
- Meningkatkan job value
- Menyelaraskan kemampuan dengan perkembangan serta kebutuhan terkini
- Menciptakan proses, dan professional terbaik bagi perusahaan.

Web Service Links:

www.BePRO-seminar.com
www.LPAuditorInternal.org
www.theITMP.com
www.PROESDEEM.com

Smart Selling Techniques



Special course ini akan membahas mengenai penjualan yang professional yaitu tentang bagaimana caranya berada dengan orang yang tepat, dengan pesan yang tepat pada kesempatan yang tepat. Tentang bagaimana anda memposisikan diri dan organisasi anda, mendapatkan prospek, merencanakan presentasi, membangun kepercayaan dan menyiapkan jawaban-jawaban yang dibutuhkan prospek. Tentang bagaimana anda membuat jawaban/solusi yang tersedia sesuai dengan prasyarat yang diminta prospek dan hal lain yang menarik minat prospek. Tentang menciptakan nilai dari produk/ jasa yang anda tawarkan dan memaksimalkan margin. Dan akhirnya memberikan pelayanan yang melampaui ekspektasi pelanggan anda.

Training ini berisi teknik dan strategi untuk meningkatkan penjualan yang memberikan anda keuntungan dan profit bagi perusahaan.

Selain tentunya akan membantu anda bergabung dan sharing experience dengan penjual sukses lainnya.

Siapa yang Seharusnya Hadir

Staf profesional perusahaan yang ingin memiliki basic ketrampilan yang kuat di bidang penjualan

Apa Manfaat yang akan Anda Peroleh:

- Mempelajari langkah-langkah implementasi system penjualan
- Mempelajari cara untuk mendapatkan akses kepada orang yang tepat, pada saat yang tepat dan pesan yang tepat
- Mempelajari cara membangun kebutuhan dan keinginan prospek
- Meningkatkan kemampuan bertanya dan mendengarkan
- Mempelajari cara menangani hambatan
- Mempelajari cara membangun hubungan baik dengan prospek
- Mempelajari cara membuat kesan pertama yang positif
- Mempelajari teknik pasca penjualan yang efektif

Apa yang akan Anda Pelajari:

1. Memantapkan Posisi sebagai Seller
 - Pemahaman Diri
 - Menetapkan Tujuan
2. Membina Hubungan Baik dengan Customer
 - Mengenal Customer
 - Trust Building
3. Mendalami Situasi Customer
 - Listening Technique
 - Empathy
4. Mengarahkan dan Meyakinkan Customer
 - Presentation
 - Negotiation and Persuasion
5. Membantu Memecahkan Masalah Customer
 - Customer's needs and customer's problems
 - Providing Alternatives
6. Networking – Membangun dan memperluas jejaring
 - Analisis Lingkungan
 - Action Plan



Jadwal Anda	IDR (000)	
January 05-06, 2012	Jakarta	2.950
March 21-22, 2012	Jakarta	2.950
May 09-10, 2012	Bandung	2.950
July 03-04, 2012	Jakarta	2.950
September 11-12, 2012	Jakarta	2.950
November 27-28, 2012	Bandung	2.950
• Biaya tidak termasuk pajak (PPN & PPh), akomodasi dan transportasi		

Ketentuan Lokasi & Pelaksanaan

Jakarta: Patra Office Tower#1710 atau Hotel Puri Denpasar/Peninsula/Ibis Sliipi/Century/ atau hotel lainnya yang akan dikonfirmasi melalui undangan seminar.

Bandung: Hotel Golden Flower, Grand Seriti, atau hotel lainnya yang akan dikonfirmasi melalui undangan seminar.

Jumlah peserta minimal untuk pelaksanaan di Bali 8(delapan) orang, Bandung 5(lima) orang, Jakarta 3(tiga) orang sesuai konfirmasi yang kami terima seminggu sebelum pelaksanaan. Dalam hal jumlah peserta kurang dari ketentuan minimal tersebut maka keputusan pelaksanaannya dapat dibicarakan kedua belah pihak untuk mendapatkan solusi terbaik.

Bila Anda menginginkan jadwal dan lokasi yang berbeda dengan yang telah ditentukan di atas silahkan hubungi Customer Service kami melalui telepon 021-520-1627, 021-7073-3816 atau email: careertrack.indonesia@gmail.com