

## 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](http://www.BePRO-seminar.com)  
[www.LPAuditorInternal.org](http://www.LPAuditorInternal.org)  
[www.theITMP.com](http://www.theITMP.com)  
[www.PROESDEEM.com](http://www.PROESDEEM.com)

# Selling Techniques for Banking Products

Eksistensi perusahaan pada dasarnya adalah menciptakan nilai (create values). Untuk ini manajemen harus dapat menyeimbangkan antara costs driven dengan revenues driven.

Revenues bersumber dari SALES yang tentunya sangat ditentukan a.l. oleh tehnik menjual yang didukung dengan product knowledge.

## Manfaat Pelatihan

- Peserta memahami konsep "MENJUAL"
- Peserta memahami step-step dalam "MENJUAL"
- Peserta akan mengembangkan potensinya dalam profesinya
- Peserta diharapkan memiliki self confidence yang lebih tinggi
- Peserta dapat menjalin hubungan lebih baik dengan customer
- Perilaku "everyone is marketer"
- Aktif berpartisipasi dalam mewujudkan Budaya Menjual

## Metode Pelatihan

Pelatihan 2 hari ini akan dilaksanakan dengan system kelas, role play, studi kasus dan group discussion

## Siapa yang Menjadi Peserta?

Staf perbankan dan lembaga keuangan lainnya yang ingin meningkatkan peran sertanya dalam memasarkan produk perusahaannya.



## Pokok-Pokok Bahasan

1. Pentingnya kegiatan "SELLING".
2. Hambatan dalam "SELLING".
3. Steps of Sale (mulai dari prospecting s/d. closing).
4. Customer Service Knowledge.
5. Product Knowledge

**FREE 240\* Documents Templates (soft copy siap pakai) yang bermanfaat dalam pengelolaan Sales, Service & Marketing ditambah 300\* Useful Documents Templates lainnya untuk setiap peserta pelatihan ini**

Jadwal Anda		IDR (000)
February 21-22, 2012	Jakarta	2.950.000
April 09-10, 2012	Bandung	2.950.000
Jun 25-26, 2012	Jakarta	2.950.000
August 07-08, 2012	Jakarta	2.950.000
October 15-16, 2012	Bandung	2.950.000
December 05-06, 2012	Jakarta	2.950.000

• Biaya tidak termasuk pajak (PPN & PPh), akomodasi dan transportasi

## Ketentuan Lokasi & Pelaksanaan

Jakarta: Patra Office Tower#1710 atau Hotel Puri Denpasar/Peninsula/Ibis Slipi/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](mailto:careertrack.indonesia@gmail.com)