

# Silabus Program Online Training With Expert Personal Coach 2019





# Marketing Management

- Salesmanship
- Sales Management
- Negotiation Skill for Business
- Marketing Management
- Customer Service Orientation Enhancement





# Salesmanship

## Menjawab Masalah Apa

Usaha persaingan yang tinggi dalam industri menyebabkan pembeli berhadapan dengan banyaknya pilihan produk dan jasa yang relatif serupa. Kondisi ini menuntut tenaga penjual tidak hanya bekerja lebih “keras” tetapi juga harus semakin trampil dalam menjual. Keberhasilan penjualan bergantung tidak hanya pada produk dan jasa yang berkualitas tetapi juga pada ketrampilan menjual yang dimiliki oleh tenaga penjual. Seorang penjual yang baik harus mampu melibatkan pelanggan dalam setiap tahap penjualan sehingga diharapkan pelanggan akan puas.

## Manfaat apa yang Anda peroleh

Setelah mengikuti modul ini peserta diharapkan memahami:

- Memahami peran tenaga penjual dalam lingkungan yang kompetitif
- Memahami proses perencanaan kegiatan menjual yang baik
- Memahami kegiatan prospecting yang benar
- Memahami proses kegiatan menjual yang cocok dengan setiap tipe pelanggan
- Memahami perlunya memberikan layanan purna jual yang memuaskan

## Target peserta:

- Calon tenaga penjual
- Tenaga penjual yang ingin meningkatkan keterampilan menjualnya

## Metode pelatihan:

Belajar mandiri menggunakan video tutorial  
Diskusi melalui forum online  
Quiz/latihan online  
Ujian online

## Materi:

Video(format mp4) & slide presentasi (format pdf)

## Pembahasan

- Peran tenaga penjual dalam lingkungan yang kompetitif
- Persiapan penjualan yang efektif
- Mengembangkan prospek potensial
- Penyelarasan hubungan antara pelanggan dengan produk
- Teknik meyakinkan (persuading) dan menangani keberatan pelanggan
- Teknik menutup penjualan
- Pelayanan purna jual sebagai usaha meningkatkan pembelian ulang

## Software yang dibutuhkan:

- Sistem operasi komputer: Windows 98, vista, windows 8 atau Apple iOS 5.0
- Web browser: internet explorer 7, Firefox, Chrome, Opera & Safari 5.1
- Aplikasi: Adobe reader, Windows Media player (Windows) atau Quick Time player (iOS)



# Salesmanship

## Modul 3: Enam Langkah Proses Penjualan Bagian 2

Sesi 1: Negosiasi Keberatan Pelanggan

- Tahapan dalam menangani keberatan pelanggan
- Teknik-teknik dalam menjawab keberatan pelanggan
- Latihan membuat kalimat yang menjawab keberatan pelanggan

Sesi 2: Konfirmasi dalam menutup penjualan

- Pentingnya Menutup Penjualan
- Teknik-teknik dalam menutup Penjualan

Sesi 3: Melayani Pelanggan Pasca Penjualan

Sesi 3 : Melayani Pelanggan Pasca Penjualan



## Target peserta:

- Tenaga – tenaga penjualan yang saat ini bekerja di perusahaan komersial ataupun organisasi nirlaba yang ingin meningkatkan karirnya di bidang penjualan dengan durasi bekerja di bidang penjualan maksimal 3 tahun
- Pemilik usaha kecil dan menengah
- Karyawan-karyawan yang memiliki keinginan untuk pindah karir ke bidang penjualan

## Metode pelatihan:

- Belajar mandiri menggunakan video tutorial
- Diskusi melalui forum online
- Quiz/latihan online
- Ujian online

## Materi:

Video(format HTML5) & slide presentasi (format pdf)

## Software yang dibutuhkan:

- Sistem operasi komputer: Windows 98, vista, windows 8 atau Apple iOS 5.0
- Web browser: internet explorer 7, Firefox, Chrome, Opera & Safari 5.1
- Aplikasi: Adobe reader, Windows Media player (Windows) atau Quick Time player (iOS)



# Sales Management

## Menjawab masalah apa:

Manajer Penjualan harus semakin cermat dalam melakukan tugasnya karena memerlukan perencanaan, pengambilan keputusan dan monitoring penjualan yang baik.

Perencanaan, pengambilan keputusan dan monitoring penjualan perlu dilakukan berdasarkan berbagai pertimbangan yang dapat di pertanggungjawabkan. Oleh sebab itu kompetensi bidang penjualan perlu ditingkatkan.

## Manfaat apa yang Anda peroleh Setelah mengikuti modul ini peserta diharapkan memahami:

1. Memahami konsep penjualan
2. Memahami proses penetapan sasaran penjualan
3. Memahami proses penetapan tenaga penjualan
4. Memahami proses penyusunan anggaran penjualan

## Target peserta:

- Manajer penjualan dan Supervisor penjualan

## Metode pelatihan:

- Belajar mandiri menggunakan video tutorial
- Diskusi melalui forum online
- Quiz/latihan online
- Ujian online

## Materi:

Video(format HTML5) & slide presentasi (format pdf)

## Pembahasan

### Modul 1: Sales Management

Judul Sesi 1 : Leveraging Sales Management

Judul Sesi 2 : Balancing Sales Between Push And Pull Strategy

### Modul 2: Sales Forecasting

Judul Sesi 1 : Accurate Sales Forecasting

Judul Sesi 2 : Metode Proyeksi Penjualan

Judul Sesi 3 : Praktek Metode Proyeksi Penjualan

### Modul 3: Sales Force Planing

Judul Sesi 1: Menentukan Jumlah Tenaga Penjual

Judul Sesi 2: Praktek Menentukan Jumlah Tenaga Penjual

### Modul 4: Penyusunan Anggaran Penjualan

Judul Sesi : Proses Penyusunan Anggaran Penjualan

Judul Sesi : Praktek Penyusunan Anggaran Penjualan

## Software yang dibutuhkan:

- Sistem operasi komputer: Windows 98, vista, windows 8 atau Apple iOS 5.0
- Web browser: internet explorer 7, Firefox, Chrome, Opera & Safari 5.1
- Aplikasi: Adobe reader, Windows Media player (Windows) atau Quick Time player ( iOS)



# Negotiation Skill for Business

## Menjawab masalah apa:

Negosiasi adalah proses perundingan dua belah pihak atau lebih yang masing-masing memiliki sesuatu yang dibutuhkan oleh pihak lainnya untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Proses negosiasi perlu dilaksanakan dengan benar sehingga masalah yang dihadapi pelanggan akan terselesaikan dan kebutuhannya terpenuhi.

## Manfaat apa yang Anda peroleh

Setelah mengikuti modul ini peserta diharapkan mampu:

- Memahami prinsip-prinsip dasar & faktor penentu keberhasilan negosiasi
- Memahami tahapan dan persiapan negosiasi
- Memahami sinergi antara penawaran dan kepentingan mitra negosiasi
- Memahami gaya komunikasi penjual dan pembeli
- Memahami strategi dan teknik untuk memulai, mendorong kompromi, dan menutup negosiasi

## Target peserta:

- Semua staf perusahaan yang melakukan negosiasi penjualan dengan pihak luar

## Metode pelatihan:

- Belajar mandiri menggunakan video tutorial
- Diskusi melalui forum online
- Quiz/Latihan online
- Ujian online

## Materi:

Video(format HTML5) & slide presentasi (format pdf)

## Pembahasan

- Pemahaman tentang negosiasi
- Perencanaan negosiasi
- Komunikasi dalam negosiasi & memulai negosiasi
- Bertukar konsesi dan menutup negosiasi
- Integrasi

## Software yang dibutuhkan:

- Sistem operasi komputer: Windows 98, vista, windows 8 atau Apple iOS 5.0
- Web browser: internet explorer 7, Firefox, Chrome, Opera & Safari 5.1
- Aplikasi: Adobe reader, Windows Media player (Windows) atau Quick Time player (iOS)



# Marketing Management

## Menjawab masalah apa:

Dinamika pasar saat ini baik di level B2B maupun B2C telah berkembang sedemikian rupa sehingga dibutuhkan strategi pemasaran yang jitu serta teknik bauran pemasaran yang tepat agar dapat menyentuh kebutuhan dan keinginan pelanggan. Peta persaingan yang kian ketat juga mempengaruhi strategi dan taktik pemasaran untuk dapat mengenali dan memenuhi kebutuhan pelanggan, agar perusahaan lebih unggul dari pesaing.

## Manfaat apa yang Anda peroleh

Setelah mengikuti modul ini peserta diharapkan mampu:

- Memahami berbagai istilah, definisi, prinsip dan isu strategis dalam konsep pemasaran
- Memahami langkah – langkah dalam merencanakan dan menjalankan strategi pemasaran
- Memahami langkah – langkah pokok dalam mengembangkan kebijakan bauran pemasaran (*marketing mix*)

## Target peserta:

- Manajer pemasaran
- Manajer produk
- Manajer merk / brand
- Manajer wilayah atau cabang
- Manajer penjualan
- Supervisor penjualan
- Staf pemasaran & penjualan
- Staf perusahaan yang terlibat dalam kegiatan pemasaran.
- Manajer dan staf dengan rencana rotasi / promosi/ penugasan ke departemen pemasaran /
- Penjualan

## Metode pelatihan:

- Belajar mandiri menggunakan video tutorial
- Diskusi melalui forum online
- Quiz/latihan online
- Ujian online

## Materi:

Video(format HTML5) & slide presentasi (format pdf)

## Pembahasan

- Pengertian isu – isu dalam pemasaran
- Skenario produk – pasar dan bauran pemasaran
- Strategi produk
- Strategi harga
- Strategi distribusi
- Strategi komunikasi
- Simulasi penerapan konsep pemasaran

## Software yang dibutuhkan:

- Sistem operasi komputer: Windows 98, vista, windows 8 atau Apple iOS 5.0
- Web browser: internet explorer 7, Firefox, Chrome, Opera & Safari 5.1
- Aplikasi: Adobe reader, Windows Media player (Windows) atau Quick Time player (iOS)



# Customer Service Orientation Enhancement

## Menjawab masalah apa:

Kita sekarang hidup di era “service economy”. Kita semua telah menyadari bahwa kurangnya pelayanan terhadap pelanggan yang dilakukan oleh para pemberi jasa akan berdampak positif terhadap berpindahannya konsumen ke merek lain, yaitu merek kompetitor. Oleh karena itu, organisasi harus memastikan bahwa kompetensi Customer Service Orientation (CSO) harus ditanamkan pada setiap karyawan dan tercermin dalam setiap perilakunya di tempat kerja.

## Manfaat apa yang Anda peroleh

Setelah mengikuti modul ini peserta diharapkan mampu:

- Memahami CSO
- Memahami perilaku utama CSO
- Mampu menampilkan perilaku CSO
- Manfaat Apa yang Anda Peroleh

## Target peserta:

- Staf dan Manajer Customer Service
- Staf dan Manajer Penjualan
- Staf Pemasaran
- Staf dan Manajer Corporate Communication

## Metode pelatihan:

- Belajar mandiri menggunakan video tutorial
- Diskusi melalui forum online
- Quiz/latihan online
- Ujian online

## Materi:

Video(format HTML5) & slide presentasi (format pdf)

## Pembahasan

- Pentingnya CSO bagi organisasi
- 7 perilaku utama yang harus ditampilkan CSO
- Cara-cara praktis untuk meningkatkan kompetensi CSO
- Masalah-masalah terkait dengan pelayanan pelanggan dan simulasi

## Software yang dibutuhkan:

- Sistem operasi komputer: Windows 98, vista, windows 8 atau Apple iOS 5.0
- Web browser: internet explorer 7, Firefox, Chrome, Opera & Safari 5.1
- Aplikasi: Adobe reader, Windows Media player (Windows) atau Quick Time player (iOS)



## PPM e-Learning

### Formulir Pendaftaran

Tanggal Daftar :

Paket Pelatihan yang diambil

Batch

Biaya Pelatihan Rp.

Biaya ditanggung  1 = Pribadi  2 = Perusahaan

Nama Lengkap

Tempat/Tgl. Lahir  Tgl.  Bln.  Thn.

Jenis Kelamin  Pria  Wanita

Pendidikan Terakhir  1 = SMA  2 = D3  3 = S1  4 = S2  5 = S3

Alamat Rumah

Kota/Propinsi  Kode Pos

Telepon Rumah  Hp.

Email

Sumber Informasi  email  sales person  google  facebook  media cetak  pameran

### Informasi Perusahaan

Nama Perusahaan/Organisasi

Alamat Perusahaan/Unit

Kota/Propinsi  Kode Pos

Telepon  Fax

Email

Jabatan/Posisi

Jenis Usaha  1. Industri 2. Perdagangan 3. konstruksi 4. Jasa 5. Sosial 6. Pertambangan

Contact Person

Bayar Melalui  K = Kasir  T = Transfer  W = Wesel Pos No. Resi

Apakah Anda pernah mengikuti sebelumnya ? Ya Tahun  Tidak

#### Informasi Pendaftaran

PPM Manajemen

Jl. Menteng Raya No. 9 Jakarta 10340

Telp : (021) 8798 4777

HP/WA : 081559956195

email : support@manajemenforum.com

website : www.pelatihanmanajemen.com

#### Pembayaran melalui :

Transfer / ATM

Bank BCA KCP Kwitang

Rek No. 686013 8555

a.n. YAYASAN PPM

Kemudian kirim melalui fax. bukti transfer Anda melalui email. support@manajemenforum.com