

# How to Sell Virtually

Live Online Training



Jarak dan kemacetan lalu lintas telah dikenal sebagai tantangan untuk proses penjualan B2B. Meskipun menjual lewat telepon telah membantu, tetapi hanya sampai batas tertentu.

Solusi masih perlu disajikan, dan kesepakatan masih harus dinegosiasi. Pertemuan dengan klien tetap diperlukan dan hal ini menghabiskan waktu dan biaya.

Karena itu pertemuan *online* membawa cara baru untuk berinteraksi dengan pelanggan. Pada kenyataannya, penjualan melalui pertemuan *online* berbeda dengan temu langsung, karena orang berperilaku berbeda dalam lingkungan *virtual*. Mereka tidak terlibat dengan cara yang sama dan lebih mudah terdistraksi. Wiraniaga profesional perlu mempresentasikan solusi mereka secara kredibel dan segera mendapatkan komitmen pelanggan via pertemuan *online*.

Ikutlah Dale Carnegie *Live Online Training* "How to Sell Virtually" untuk mempelajari cara membangun komunikasi penjualan yang berkelanjutan dan bermakna secara *online*.

## Manfaat mengikuti program ini:

- Melakukan *prospecting* dan mendapatkan pertemuan *online* awal
- Membangun relasi positif pada pertemuan pertama dengan menggunakan berbagai media komunikasi *virtual*
- Melakukan pertemuan penjualan *virtual* yang menarik dengan mengajukan pertanyaan yang efektif untuk menciptakan kebutuhan pembelian dari pelanggan
- Mengomunikasikan nilai produk dan layanan kita sebagai solusi bagi pembeli dalam presentasi penjualan *virtual* dengan meyakinkan
- Melibatkan pelanggan untuk memajukan proses penjualan ke tahap berikutnya
- Menangani keberatan dari pembeli di berbagai media komunikasi *virtual*
- Mendapatkan komitmen pembelian dari pelanggan menggunakan teknik penutupan penjualan yang efektif.

## Jadwal:

**Selasa & Rabu**

7-8 April 2021

08.00-17.00 WIB

## Format:

4 sesi, selama 2 hari

## Platform: ZOOM

Program ini membutuhkan keterlibatan aktif dari para peserta

Investasi: Rp3.500.000,-

## •Pendaftaran 2-3 orang:

Diskon Rp200.000/pax

## •Pendaftaran 4-5 orang:

Diskon Rp350.000/pax

## •Pendaftaran lebih dari 6 orang:

Diskon Rp500.000/pax

## Yang harus mengikuti:

Semua profesional penjualan yang ingin mencapai hasil lebih tinggi melalui hubungan yang lebih kuat, baik melalui sarana *offline* maupun *online*.

## DAPATKAN



Untuk pembayaran menggunakan Payment Gateway melalui website [www.dalecarnegie.id](http://www.dalecarnegie.id) dengan memasukkan kode **SUKSES15**

\*Tidak dapat digabungkan dengan promo lain.



Live Online  
**Training**

## What do you think about Dale Carnegie Live Online?

“

Manfaat terbesar dari How to Sell Virtually ini adalah mendapat pengetahuan tentang *sales model cycle* untuk membangun *relationship* dengan pelanggan. *Coaching* dan latihan secara langsung membuat program ini menjadi efektif.

”

Participant of Live Online Training from  
**Fashion Industry**

**Dale  
Carnegie®**

# Perluakah Seorang Sales Berpikir Strategis?

Banyak orang berpikir, menjadi seorang sales yang paling penting menghasilkan penjualan. Kalau Anda selama ini memiliki pemikiran demikian, saatnya berubah. Sales yang berhasil adalah sales yang mampu berpikir strategis.



## 1. Mengambil Tanggung Jawab

Keberhasilan dan kegagalan kita dalam penjualan, 100% adalah tanggung jawab pribadi, dan tidak terkait dengan orang lain. Dengan menyadari hal ini, kita akan lebih siap menghadapi konsekuensi dari tindakan yang kita lakukan atau yang tidak kita lakukan.



## 2. Menentukan Sasaran

Target yang diberikan oleh perusahaan hanyalah angka yang membantu Anda mencapai sasaran Anda yang sebenarnya. Tentukan sasaran Anda pribadi dan buat perencanaan spesifik dengan cara apa Anda bisa mencapainya.



## 3. Menganalisa Kekuatan

Keunggulan kompetitif kita dalam penjualan adalah kekuatan diri, kekuatan produk/jasa, dan kekuatan perusahaan kita. Kumpulkan sebanyak mungkin, dan bersiaplah menyampaikannya untuk meyakinkan dan tampil lebih kredibel.

**Berpikirlah strategis sebagai sales, agar sasaran Anda tercapai!**



[www.dalecarnegie.id](http://www.dalecarnegie.id)



[infosurabaya@dalecarnegie.co.id](mailto:infosurabaya@dalecarnegie.co.id)



Live Online Training:  
**How to Sell Virtually**  
7 - 8 April 2021  
4 Session - 08.00 - 17.00 WIB

# Gain Trust... Get More Sales



*If people like you they'll listen to you  
If people trust you, they'll do business with you*

Kepercayaan adalah hal yang sangat penting dalam proses penjualan. Setidaknya ada 3 hal yang dapat membangun kepercayaan customer kita, yaitu:



## 1. Pendengar yang baik

Dengan mendengarkan kita memahami situasi customer, hal sederhana namun powerful dalam membangun trust. Menjadi pendengar yang baik, bukan berarti diam tetapi merespon dan bertanya



## 2. Menggali kebutuhan

Orang bukan membeli produk/jasa yang kita tawarkan, tetapi manfaat yang mereka dapatkan. Satu-satunya cara mengetahui bagaimana produk/jasa kita bisa memberikan manfaat kepada customer adalah dengan bertanya.



## 3. Solusi yang tepat

Seringkali sebagai seorang sales kita memberikan solusi dengan menyampaikan semua produk/jasa yang kita punya dan berakhir dengan orang tidak jadi membeli karena bingung dan tidak fokus. Presentasikan solusi yang benar-benar dibutuhkan customer.

Dapatkan peningkatan penjualan dengan secara tulus membangun trust kepada customer kita



[www.dalecarnegie.id](http://www.dalecarnegie.id)



[infosurabaya@dalecarnegie.co.id](mailto:infosurabaya@dalecarnegie.co.id)



Live Online Training:  
**How to Sell Virtually**  
7, 8 Maret 2021  
4 Session - 08.00 - 17.00 WIB