

B-to-B Sales Growth Strategy in Digital Era



Latar Belakang:

Beberapa brand terkuat di dunia ternyata adalah milik perusahaan B-to-B (Microsoft, IBM, Oracle, SAP, Cisco Systems, dan lain-lain). Walaupun beberapa dari mereka ada yang bermain dalam lahan / segmen B2C, tapi bisnis utamanya tetap terkonsentrasi pada B-to-B.

Jika berbicara bisnis B-to-B, apakah strategi dan eksekusi penjualannya sama dengan B-to-C? Tentu saja tidak. Melalui workshop ini Anda akan memahami bagaimana model strategi penjualan bisnis B-to-B, terutama disesuaikan dengan iklim bisnis yang sarat perubahan di era digital.

Tak terkecuali dalam bisnis B-to-B, untuk mempercepat pertumbuhan penjualan, kita juga harus menguasai teknik menjual melalui channel digital. Program ini akan membahas mulai dari membangun relationship, teknik copywriting penjualan kilat, mengadaptasi perubahan, mengelola funnel-funnel penjualan, sampai menciptakan konten yang kreatif dan efektif.

Selain skill menjual, workshop ini juga fokus meningkatkan key account management skill tim, yang terutama diperlukan dalam lingkup strategi & eksekusi penjualan bisnis B-to-B.

Suasana Pelatihan:



Tujuan:

- Memahami strategi penjualan bisnis B-to-B di era digital
- Menerapkan teknik penjualan melalui digital untuk meningkatkan performa penjualan
- Meningkatkan key account management skill tim penjualan B-to-B secara efektif

Peserta akan Mendapatkan:

- Pelatihan
- Pre-reading
- Materi workshop dalam bentuk PDF
- Case study & group discussion
- Blended learning

Workshop Outline:

Modul 1:

PENJUALAN B-to-B ERA DIGITAL: PERUBAHAN DI SEKITAR KITA DAN AGILE SALES (PENJUALAN YANG LINCAH)

- Online SPRINT© Assessment (Sales Profiling Instrument)
- Perubahan di sekitar kita - definisi penjualan yang lincah
- Strategi penjualan secara digital di era VUCA

Aktivitas & diskusi : Tantangan dan Penjualan di Era Digital

KETERAMPILAN PENJUALAN DALAM ERA DIGITAL: MENGELOLA SALURAN PENJUALAN (BAGIAN-1)

- Menganalisis dan menarik pelanggan anda
- Menganalisis bagian saluran atas dalam corong penjualan (top of sales funnel)

Aktivitas: mengelola saluran penjualan

Modul 3:

MENGUASAI KEY ACCOUNT MANAGEMENT: STRATEGI MANAJEMEN AKUN UTAMA

- Mengelola hubungan pelanggan akun utama B-to-B
- Metriks dalam manajemen hubungan akun utama
- Aktivitas: memetakan manajemen akun utama
- Hal yang boleh & tidak boleh dilakukan dalam penjualan di era digital

Aktivitas: Mengidentifikasi kekuatan penjualan offline

Modul 2:

KETERAMPILAN PENJUALAN ERA DIGITAL: MENGELOLA SALURAN PENJUALAN (BAGIAN-2)

- Menganalisis saluran tengah dalam corong penjualan (middle of sales funnel)
- Menganalisis saluran bawah dalam corong penjualan (bottom of sales funnel)

MERANCANG KONTEN KREATIF DAN TEKNIK FLASH SALES YANG EFEKTIF DALAM PENJUALAN DIGITAL

- Kerangka kerja the bullseye framework untuk menciptakan daya tarik pelanggan
- Metode konten kreatif dan digital copywriting yang efektif
- Teknik flash sales yang efektif

Aktivitas: Mengembangkan digital copywriting yang kuat

Modul 4:

MEMBANGUN STRATEGI HUBUNGAN DI ERA DIGITAL :

- Mengelola hubungan akun utama di era digital
- Empat cara menciptakan hubungan langgeng dengan konsumen
- Membangun kepercayaan dengan klien B-to-B
- Peran sales leader yang sukses di era digital
- Tanya jawab dan ringkasan
- Kegiatan FGD : Memberdayakan keterampilan sales leaders di era digital

Investasi Offline

Rp 6.600.000 + PPN 11%

Investasi Online

Rp 3.300.000 + PPN 11%



DEVELOPING DIGITAL AGILITY IN PEOPLE: PELATIHAN BERDAMPAK BAGI INDIVIDU DAN BANGSA



**World-Class
Curriculum**



**Top Facilitators
and Practitioners**



**Experiential and
Practical Learning
Method**



1. Prof Dave Ulrich (Honorary Advisor)
Speaker, Author, Professor, Thought Partner on HR, Leadership, and Organization at The RBL Group
2. Prof Budi Soetjipto
Vice Rector of Universitas Pertamina
3. Irvandi Ferizal
Ketua Forum of Human Capital Perbankan Indonesia (FHCP) & HR Director of MayBank Indonesia
4. Swandajani Gunadi
Human Capital & Marketing Director at Adira Finance
5. Maria T. Kurniawati
HC Expert & ICF Certified Coach
6. Dr. Paul Walsh
Program Director of BSC and Lean Six Sigma practice at Australian Graduate School of Management
7. Husein Samy
Country Manager HR of PT. IBM Indonesia
8. Suwardi Luis
CEO at ONE GML
9. Dr. Yunus Triyonggo
Chairman of GNIK Steering Committee
10. David Rogers
Global Guru on Digital Transformation
Faculty Director, Columbia Business School

Kegiatan CSR Bersama Alumni

1

**CDHX Goes to
Campus**


2

**CDHX Bootcamps for
Underprivileged Communities**

3

Scholarship

Informasi Pendaftaran

 021-4515718
   onegmlofficial
  One GML

 0821-2325-3700 / 0877-8658-2959
 corporate.qubisa.com/premium
 gml@gmlperformance.co.id

Klik QR Code
untuk info
pendaftaran

