

# Sales Management 4.0



## Latar Belakang:

Tim sales harus kompeten mengelola proses penjualan secara efektif, supaya perusahaan mampu mengoptimalkan pendapatan. Proses penjualan harus dikelola dengan baik, dan tim sales harus beroperasi maksimal supaya mampu mengeksekusi strategi penjualan yang telah disusun.

Dari sisi Manager Penjualan, perlu memiliki kemampuan untuk mengelola semua aktivitas penjualan dari hulu hingga ke hilir. Manager Penjualan juga berperan sebagai pemimpin, dalam memonitor progress pencapaian target penjualan.

Pelatihan ini membekali Anda agar mampu melakukan analisis dan berpikir strategis untuk mengelola proses penjualan, dalam mencapai target ke depan.

## Peserta akan mendapatkan:

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

## Workshop Outline:

### Modul 1: Sales Leadership

- Online SPRINT® Assessment (Sales Profiling Instrument)
- Tantangan penjualan di era 4.0
- Menjadi sales leader yang hebat
- Prinsip-prinsip Sales Leadership di era digital
- Menyeimbangkan keahlian sales managerial dan sales leadership
- Aktivitas: Memberdayakan Peran Sales Leader di era Digital

### Modul 2: Strategi Penjualan & Perencanaan

- Mengadakan analisa penjualan melalui riset digital
- Mengimplementasikan & mengembangkan rencana penjualan & strategi sales funnel secara online / offline
- Aktivitas: Analisa SWOT analysis & TOWS Matrix

### Modul 3: Kompensasi Penjualan & Keuntungannya

- Tujuan Kompensasi
- Merancang program kompensasi
- Faktor yang menentukan kompensasi
- Jenis-jenis kompensasi dalam penjualan

### Modul 4: Merekrut Tenaga Sales

- Merekrut tenaga sales secara efektif melalui media online
- Pertanyaan melalui BEI untuk kompetensi sales
- Menganalisa potensi sales menggunakan SPRINT
- Melaksanakan prosedur seleksi dan penempatan secara online

**Modul 5: Mengelola Wilayah dan Key Account**

- Merancang strategi manajemen wilayah dalam penjualan
- Meningkatkan hubungan Key account management di era digital
- Membangun kepercayaan dengan konsumen secara online
- Aktivitas: Menganalisa lingkungan industri eksternal
- Peta matriks daya tarik dan hubungan dealer

**Modul 6: Mengelola Kinerja Penjualan**

- Menyeimbangkan Quantity - Direction - Quality
- Monitoring progress pencapaian penjualan tim melalui aplikasi digital
- Langkah dalam memberikan Sales coaching - melalui online & offline
- Memotivasi tim sales Anda
- Aktivitas: Mengembangkan rencana penjualan Anda dengan strategis

**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. Budi Soetjipto  
Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia
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
- 📞 0813-8952-8410
- 📺 onegmlofficial
- 🌐 corporate.qubisa.com/premium
- 📺 One GML
- ✉ cs@gmlperformance.co.id

Klik QR Code untuk info pendaftaran

