

BePRO-Seminar#1105

Selling Skill & Product Knowledge for Banking

BeProfessionalTheClub®

PT. Proesdeem Consulting Services
(Proesdeem Indonesia)

47th-48th Floor Wisma 46, Kota BNI
Jl. Jenderal Sudirman Kav.1
Jakarta 10220

Tel : +6221 574 8889
Fax : +6221 574 8888
WA/HP : +628558080790

Email : beproseminars@gmail.com
Website : <https://beproseminar.co.id>

Tentang BeProfessionalTheClub®

BeProfessionalTheClub® dan CareerTrack-Training® adalah divisi pelatihan manajemen dari PT.Proesdeem Consulting Services (Proesdeem Indonesia)—lembaga konsultan manajemen yang sejak tahun 1995 lebih memfokuskan kegiatannya pada penyelenggaraan pelatihan profesional. Pelatihan yang diselenggarakan oleh BeProfessionalTheClub® & CareerTrack-Training® senantiasa memadukan aktualitas dan kualitas kurikulum (modul) pelatihan, pelayanan yang prima, dan kapabilitas instruktornya.

Pelatihan yang diselenggarakan oleh BePRO & CareerTrack senantiasa mengacu pada perkembangan mutakhir dalam pengelolaan perusahaan yang saat ini berorientasi kepada terciptanya *good corporate governance*.

BePRO & CareerTrack 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.careertrack.training
www.jpai.co.id
www.thetmp.com
www.lpmosp.org
www.proesdeem.co.id

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 antara lain oleh teknik 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 dua 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

Related Topics:

- ▶ Strategic Planning for Banking ★
- ▶ Best Practice Accounting For Banks ★
- ▶ Effective Collection Training for Collector in Banking ★
- ▶ Effective Collection for Supervisor in Banking ★

Your Schedule	Location	Investment/ Person*)
February 13-14, 2020	Bandung	IDR 4.950.000
April 23-24, 2020	Jakarta	IDR 4.950.000
June 09-10, 2020	Bandung	IDR 4.950.000
August 05-06, 2020	Jakarta	IDR 4.950.000
October 19-20, 2020	Yogya	IDR 4.950.000
December 07-08, 2020	Jakarta	IDR 4.950.000

*Exclude Tax, Transportation & Accommodation

Lokasi & Ketentuan Pelaksanaan:

Jakarta: 47th-50th Floor Wisma 46, Jl. Jend Sudirman Kav.1 Jakarta 10220, Sofyan Hotel Group, IBIS Hotel Group atau hotel lainnya di Jakarta;

Bali: B-Hotel atau hotel lainnya;

Bandung: KAGUM Hotel Group / ASTON Hotel Group atau hotel lainnya.

Yogyakarta: ASTON Hotel Groups atau hotel lainnya.

Perubahan lokasi/tempat akan dikonfirmasi melalui undangan seminar.

Jumlah peserta minimal (kecuali ditentukan lain) untuk pelaksanaan di Bali 9 (sembilan) orang, Yogya 7 (tujuh) 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.

Untuk pendaftaran dan bila Anda menginginkan judul training, jadwal dan lokasi yang berbeda dengan yang tercantum di atas silahkan hubungi Marketing kami melalui **Tel: 021-22974639; HP/WA:08558080790** atau email: beproseminars@gmail.com