

MARKETING MANAGEMENT

SALES MANAGEMENT

Durasi: **2.5 hari** (20 jam) | Duration: **2.5 days** (20 hours)

Menjawab Masalah Apa

Manajer Penjualan merupakan salah satu posisi yang sangat menantang saat ini dan dimanapun industrinya. Manajer penjualan memiliki peranan yang cukup banyak mulai dari penjualan itu sendiri, menyusun dan menjalankan strategi, mengawasi biaya penjualan sampai dengan menghadapi berbagai macam emosi dan kondisi dari konsumen maupun tim penjualan itu sendiri.

Dalam ketidakpastian kondisi industry saat ini membutuhkan manajer penjualan yang dapat melakukan perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan terhadap kondisi penjualannya. Tidak hanya itu, Manajer penjualan menghadapi tantangan Turn Over dari staf penjualan sekitar 20% - 34%, prosentase yang tinggi bukan?

Tidak hanya dari sisi manajer penjualan saja, perusahaan juga merasa sangat sulit untuk memastikan bahwa setiap manajer dan staf penjualan dapat menjalankan peranannya secara efektif.

Manfaat Apa yang Anda Peroleh

Setelah mengikuti program pelatihan ini, peserta mampu:

- Memastikan proses manajemen penjualan yang mendorong hasil bisnis dan meningkatkan produktivitas
- Mmpercepat kinerja penjualan
- Memahami kompetensi manajer penjualan yang efektif
- Menerapkan proses manajemen penjualan yang efektif
- Mengelola tenaga penjual untuk dapat meningkatkan kinerja penjualan

Apa Saya yang Dibahas

- Konsep dasar penjualan
- Kompetensi manajer penjualan
- Proses penetapan sasaran penjualan
- Kaitan antara pemasaran dan penjualan
- Proses penyusunan anggaran penjualan
- Proses pengelolaan tenaga penjualan

Problems to Be Addressed

Currently, Sales Manager is one of very challenging job position and in any industry. Sales Manager has many roles, which starts from sales activity itself, conceive and carry-out the strategy, monitor sales expenses and deals with various emotions and conditions which come from consumer or from the sales team itself.

In uncertainty condition, the industry needs Sales Manager who is able to carry-out planning, implementing and monitoring the sales condition. Not only that, Sales Manager confronts challenges, being turn-over of sales staff around 20% - 34%, this is high percentage, is it?

Not only from sales manager side, company feels it is very difficult to ensure that each sales manager and sales staff will be able to carry-out their roles effectively.

Objectives

After taking this training program, the participants will be able to:

- *Ensure sales management process which generates business result and increases productivity*
- *Accelerate the sales performance*
- *Understand competency of effective sales manager*
- *Apply effective sales management process*
- *Manage sales force to be able to increase sales performance*

Subject Covered

- *Basic concept of sales*
- *Competency of sales manager*
- *Process of determining the sales target*
- *Relation between marketing and sales*
- *Process of creating the sales budget*
- *Process of managing the sales force*

Siapa yang Perlu Ikut

- Manajer Penjualan
- Supervisor Penjualan

Metode pelatihan

- Lecturing
- Games
- Studi Kasus

Who Should Attend

- *Sales Manager*
- *Sales Supervisor*

Training Method

- *Lecturing*
- *Games*
- *Case Study*

IDR 5.200.000

