

SALES MANAGEMENT: LEADING WITH STRATEGY

 **In-Class Training (16 Hours 2 Days)**

Menjawab Masalah Apa?

Lingkungan Industri selalu berubah, tuntutan pasar juga berubah, dan terlebih disertai dengan perubahan lingkungan makro. Keadaan baru ini ditambah dengan maraknya perkembangan digitalisasi, yang telah terbukti sanggup mendisrupsi beberapa perusahaan dalam skala usaha besar maupun kecil. Hal ini tentunya membuat para pengambil keputusan dibidang penjualan perlu hati-hati dalam pengelolaan penjualannya, menuju keputusan yang semakin strategis supaya perusahaan tetap bisa mempertahankan prestasinya saat ini bahkan menjadi lebih baik dibandingkan pesaing.

Kolaborasi dan sinergi atas faktor-faktor penjualan menjadi sebuah jalan keluar penting untuk mempertahankan terlebih meningkatkan penjualan. Hal ini telah banyak terbukti di berbagai industri melalui upaya-upaya seperti *co-branding*, *cross selling* dan bentuk-bentuk kerjasama lainnya.

Dalam lingkungan yang kompetitif saat ini, Manajer Penjualan perlu kembali mengevaluasi pelaksanaan POAC (*Planning, Organizing, Actuating, Controlling*) dengan memperbaiki kelemahan dan meningkatkan kekuatan. Tidak hanya itu, saat ini diketahui Manajer Penjualan menghadapi tantangan *Turn Over* dari staf penjualan sekitar 20% - 34%, persentase yang tinggi bukan? Dirasa posisi penjualan adalah ujung tombak dari seluruh kegiatan perusahaan, maka perlu sekali memberikan program peningkatan kapasitas seorang Manajer/Supervisor Penjualan sehingga keberlangsungan bisnis dapat terjadi.

Manfaat Apa yang Anda Peroleh?

Setelah selesai mengikuti program ini, peserta diharapkan mampu:

- Melihat peluang dan memperkirakan tantangan penjualan di era digital.
- Memahami proses pengelolaan POAC
- Memahami kompetensi manajerial Manajer Penjualan yang efektif.
- Menyusun strategi penjualan
- Mengelola tenaga penjual untuk dapat meningkatkan kinerja penjualan

Problems to be addressed?

The industrial environment is always changing, market demands also change, and accompanied by macro-environment changes. This new situation is coupled with the proliferation of digitalization developments, which have proven to disrupt several companies in large and small business scales. This, of course, makes decision-makers in sales need to be careful in managing their sales, leading to increasingly strategic decisions so that the company can maintain its current performance and even be better than competitors.

Collaboration and synergy on sales factors is an important way out to maintain, especially increase sales. This has been proven in many industries through co-branding, cross-selling and other forms of cooperation.

In today's competitive environment, Sales Managers need to re-evaluate the implementation of POAC (Planning, Organizing, Actuating, Controlling) by improving weaknesses and increasing strengths. Not only that, nowadays it is known that Sales Managers face Turn Over challenges from sales staff of around 20% - 34%, a high percentage right? It is felt that the sales position is the spearhead of all company activities; it is necessary to provide a capacity-building program for a Sales Manager / Supervisor so that business continuity can occur.

What goals will be achieved?

Having attended this program, the participants are expected to be able to:

- *Seeing opportunities and forecasting sales challenges in the digital era.*
- *Understand the POAC management process*
- *Understand the managerial competence of an effective Sales Manager*
- *Develop a sales strategy*
- *Manage salespeople to improve sales performance*

SALES MANAGEMENT: LEADING WITH STRATEGY

 **In-Class Training (16 Hours 2 Days)**

Apa Saja yang Dibahas?

- Tantangan penjualan di era digital
- Pengelolaan Penjualan melalui evaluasi POAC.
- Peningkatan kompetensi manajerial
- Strategi penjualan (perkiraan potensi penjualan, dan anggaran penjualan).
- Mendiagnosis tim Penjualan Unggul.

Siapa yang Perlu Ikut

- Manajer Penjualan
- Supervisor Penjualan

Problem to be addressed?

- *Sales challenges in the digital era.*
- *Sales management through POAC evaluation.*
- *Managerial competency improvement.*
- *Sales Strategy (estimated sales potential, and sales budget)*
- *Diagnosing the Superior Sales Team*

Who should attend

- *Sales Manager*
- *Sales Supervisor*



IDR 5,500,000

In-Class Training