

VALUABLE IMPACT :

- Meningkatkan Kinerja Penjualan & mengembangkan customer base
- Memperbesar tingkat keberhasilan dalam setiap sales call
- Memperoleh customer baru seketika dalam praktek di kelas
- “Technology Assisted Workshop” dengan konsep “INSTANTLY Get the Feel, the Skill & the Result”

DAPATKAN FREE BONUS

- 1 Paket CD-ROM Software Database memuat contact information lebih dari 40.000 perusahaan di Indonesia
- 1 x User Installation Software Tools “TELEQUEST ACCOUNT MANAGEMENT SYSTEM” (Syarat & Ketentuan Berlaku)



“SALES INTELLIGENT”

*Menerapkan Teknik Teleselling secara cerdas
Untuk mendapatkan Customer Baru
Dan mengembangkan Customer Base*

**Workshop 2-Hari - 17 – 18 Maret 2009
Hotel Four Seasons Jakarta**

LATAR BELAKANG

Dalam situasi ekonomi yg sulit, khususnya utk karakteristik B2B (Business-to-Business) pelaku bisnis harus semakin berlomba untuk tidak tergantung pada existing customer. Kemampuan untuk memperoleh customer baru merupakan suatu keharusan dan menjadi kriteria sukses suatu perusahaan. “Sales Intelligent” merupakan proses mengumpulkan informasi, melakukan investigasi mengenai contact person, proses pengambilan keputusan serta lingkaran pengaruh, dan membina hubungan dalam usaha untuk menembus perusahaan yang menjadi target account. Proses ini membutuhkan kemampuan teleselling yang dikombinasikan dengan taktik yang cerdas sehingga membuahkan hasil untuk melangkah lebih jauh kedalam target account. Dengan menguasai kemampuan ini maka prospecting menjadi sesuatu yang menyenangkan dan mudah, dan memasuki perspektif baru dimana dalam setiap upaya prospecting tidak akan pernah kehabisan database karena kita selalu dapat memprospek setiap perusahaan yg diinginkan, kapan saja, dimana saja, dan kepada siapa saja dengan penuh percaya diri dan seketika tanpa harus menunda lagi. Workshop dilengkapi dengan praktek nyata dengan teknologi pendukung untuk mempersiapkan peserta dalam memasuki situasi dilapangan pasca workshop.

SASARAN WORKSHOP

- Menerapkan strategi yang tepat sebelum memprospek suatu account baru.
- Mempelajari taktik yang handal & kreatif untuk mengumpulkan informasi penting dan melakukan investigasi contact person & proses pengambilan keputusan.
- Belajar agar bisa diterima dengan posisi sejajar sebagai seorang konsultan dan bukan sebagai salesman.
- Memaksimalkan data yang minim untuk memperoleh informasi yang lebih berdaya guna.
- Memperbesar tingkat keberhasilan dalam membuat appointment dengan pengambil keputusan.
- Mempertajam kemampuan membina hubungan baru melalui telepon.
- Meningkatkan jumlah peluang sales dan customer baru.
- Membuat Account Plan dan strategi penetrasi.
- Membangun rasa percaya diri dan semangat untuk melakukan prospecting tanpa batas.

OUTPUT WORKSHOP

Peserta akan membuat account plan riil memuat profil account, decision making & strategi serta appointment dengan prospek baru.

AUDIENCE

Workshop ini ditujukan bagi sales & marketing professional dilingkungan bisnis dengan karakteristik B2B (Business-to-Business) yang ditugaskan untuk mengembangkan customer baru seperti : Account Officer, Sales Executive, Marketing Executive, Account Manager, Account Executive, Business Development, Sales Manager atau professional yg ingin meningkatkan kemajuan bisnis dan karir.

PROGRAM

DAY 1 -- 08.30 AM - 17.00 PM

SESSION 1 – PERSIAPAN & PERENCANAAN

- Mengapa “Sales Intelligent” penting bagi bisnis anda ?
- Seleksi Target Account & menyusun rencana penetrasi
 - EXERCISE – Menggunakan Account Management Tools
- Mengembangkan informasi Target Account
 - Intelligent Probing Techniques + ROLE PLAY
 - Mengumpulkan Informasi dari sumber internal & external + GROUP DISCUSSION
 - Investigasi via telepon – PRAKTEK
 - LIVE EXERCISE BY PHONE + DATABASE

SESSION 2 – TELESELLING TECHNIQUES 1

- Anatomy of Cold Calling
- Setting Citra Diri melalui Suara – EXERCISE + PLAYBACK RECORDING
- Berbagai-bagai Opening Styles + SCRIPTING
- Memperhalus “Statement of Intention” gaya non sales
- Melakukan profiling terhadap lawan bicara
- Membuat pembicaraan menjadi “matching” seketika
- INDIVIDUAL EXERCISE – Praktek Cold Call

DAY 2 -- 08.30 AM - 17.00 PM

SESSION 3 – TELESELLING TECHNIQUES 2

- Menangani Reaksi & Penolakan – MEMBUAT SCRIPT UNTUK BERBAGAI SKENARIO
 - Tahap Progressing :
 - Mengembangkan pembicaraan & memulai hubungan interpersonal
 - Menciptakan Interest dengan Selling Words
 - Teknik PQWC & Soft Selling
 - Strategi Follow Up – EXERCISE Menciptakan alasan utk Follow Up Call secara kreatif.
 - Closing
 - Memperoleh komitmen untuk tahap selanjutnya
 - EXERCISE – Mempraktekan STREETSMART TIPS & TECHNIQUES (Taktik-taktik lapangan)

SESSION 4 – MENYEMPURNAKAN RENCANA

- Konsolidasi Informasi untuk membuat Account Profile
- Menyempurnakan Account Penetration Plan
- CASE STUDIES – Menembus Major Account
- EXERCISE BY PHONE – Membuat Appointment

SESSION 5 – MERAH SUKSES

- Motivasi diri untuk mencapai sukses
- TANTANGAN 1 MINGGU – Rencana Sukses untuk setiap individu
- KESIMPULAN & PENUTUP

INSTRUKTUR

Ir. Martono Lukmantara. – a Real Teleselling Practitioner & Consultant

Martono adalah Managing Partner TELEQUEST CONSULTRAIN, melewati seluruh karir profesionalnya secara konsisten dibidang Sales & Marketing sebelum mendirikan TELEQUEST CONSULTRAIN. Memulai karir profesionalnya pada tahun 1989 dan telah bekerja diberbagai perusahaan besar Lokal & Multinasional seperti : ASTRA GRAPHIA Digital Equipment Corporation Division (sekarang Hewlett Packard & SCS AG-IT), WATSON WYATT, IMPAC & ACER Indonesia. Selama berkarir menempati berbagai jabatan mulai dari Sales Executive, Account Manager, Business Development Manager, Regional VP of Sales and Marketing Communication Manager. Sebagai seorang praktisi, Martono telah mempraktekkan kemampuan Teleselling selama kurang lebih 15 tahun dan terus berlanjut hingga hari ini untuk menunjang pertumbuhan bisnisnya. Teleselling merupakan aktivitas yang tidak terpisahkan darinya dan telah mendukung karir selama menjabat sebagai professional dan selama menjalankan bisnisnya sebagai seorang wiraswasta.

REGISTRATION FORM

**Workshop "Sales Intelligent"
17 – 18 March 2009**

TELEQUEST CONSULTRAIN

**Please fax this form
to 021-5274148 or E-mail
attn : Sari**

Menara Duta Building 1st/Floor Wing B
Jl. H.R. Rasuna Said Kav. B-9
Jakarta 12910 – INDONESIA
Telephone : 62-21-5274148 / 91262945 /
98033858 / 98786468 / 70180102
Fax : 62-21-5274148
E-mail : info@tlquest.com
Website : www.tlquest.com

PESERTA

Peserta 1	Jabatan
Peserta 2	Jabatan
Peserta 3	Jabatan
Nama Perusahaan	Bidang Usaha
Alamat	
Telepon	Fax
E-mail	Mobile / HP

Tanda tangan & tanggal

CATATAN :

Tanggal : **Selasa – Rabu /17-18 Maret 2009**
Waktu : 08.30 – 17.00
Tempat : **Hotel Four Seasons Jakarta (d/h The Regent)**
Boardroom – 2nd Level
Jl. HR Rasuna Said
Jakarta 12920 – INDONESIA
Investasi : **Rp 3.500.000,- / Participant**
termasuk 2 x coffee break, makan siang
materi workshop, 1xCD-ROM Database & sertifikat.
Jumlah peserta : **maximum 15 participants (terbatas)**
Pembayaran : Paling lambat **2 hari** sebelum tanggal acara.
Pembayaran dengan bank transfer ke rekening
BANK PERMATA – KCU ATRIUM SETIABUDI
A/C No : 4000875738
Account Name : CV TELEQUEST CONSULTRAIN

DISCOUNT 10% untuk 2 atau lebih peserta dari perusahaan yg sama



VISIT US AT www.tlquest.com



ABOUT TELEQUEST CONSULTRAIN

Telequest Consultrain is a training & consulting firm specializing in the area of sales and telesales skill development to equip business players with verbal communication ability required in performing their job.

Telequest provides a specific request for in-house training in these categories :

TACTICAL SALES SKILL

- (-) AIDDA Awareness for Sales
- (-) Managing Leads Tracking
- (-) Sales Presentation Skill
- (-) Sales Proposal Writing
- (-) Fundamental of Sales Excellence
- (-) Planning & Strategizing Sales Follow Up
- (-) Mapping Customer Profile & Handling Strategy Techniques
- (-) PowerPoint for Sales Presentation
- (-) Advanced PowerPoint for Sales Presentation
- (-) Negotiation, Objection Handling & Closing
- (-) Sales Time Management

STRATEGIC SALES SKILL

- (-) AIDDA for Sales Road Map
- (-) Managing Teleselling Program
- (-) Consultative Selling Skill
- (-) High Level Selling
- (-) Selling to Major Account
- (-) Strategic Selling
- (-) Sales Intelligent
- (-) Account Management

TELESELLING SKILL

- (-) Telemarketing Skill for Credit Card
- (-) Telemarketing Skill for B2B
- (-) Cold Calling Techniques
- (-) Managing Teleselling Activities
- (-) Developing Teleselling Tracking System
- (-) Quality Voice Production

MOTIVATION BUILDING

- (-) Achievement Motivation
- (-) Fun and Grow Together
- (-) Building Sales Culture within Organisation

Telequest Consultrain training partners are well-experienced trainers and highly competent in their field. Back up by their long years of experience working up to managerial or director level in uppermost corporation in Indonesia.

Since establishment in early 2003 we have handled numerous training projects in major corporations such as: Aetra Air Jakarta, Anta Express Tours & Travel Services Tbk, Asuransi Dayin Mitra Tbk, Asuransi Tokio Marine Indonesia, PT. Bakrie Telecom Tbk, Bank Internasional Indonesia Tbk, Bank Mega Tbk, Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk, Bank Niaga Tbk, Bank Permata Tbk, BFI Finance Indonesia Tbk, Bogor Nirwana Residence, Chubb Safes Indonesia, Ciputra Development Tbk, GE Money Indonesia, IBS Insurance Broking Service, Indolok Bakti Utama, INDOSAT Tbk, John Crane Indonesia, Newmont Nusa Tenggara, SAP Indonesia, VAYATOUR, INDOMILK, Depnakertrans RI.

For further information please contact us at :

TELEQUEST CONSULTRAIN

**Menara Duta Building 1st/Floor Wing B
Jl. H.R. Rasuna Said Kav. B-9 Kuningan
Jakarta 12910**

Phone : 021 – 5274148 / 91262945 / 98033858 / 98786468

Fax : 021 – 5274148

Mobile : 08161309657

E-mail : info@tlquest.com

Website : <http://www.tlquest.com>

P.I.C : Sari