

Jakarta, January 2012

Kepada Yth,

Dengan hormat,

Menghadapi situasi persaingan yang semakin ketat, dan tingginya biaya promosi, peran **Manajer Tim Penjualan** sangat menentukan dalam memenangkan persaingan, utamanya produk yang mengandalkan **PROMOSI Personal Selling dan Below-The-Line**.

Manajer Tim Penjualan/Pemasaran dituntut untuk memiliki **kompetensi yang tinggi** dan **terampil** menerapkan beberapa aspek '**Critical Sales Management**' seperti :

- **Merancang dan Membentuk tim penjualan yang solid.**
- **Memimpin & Mengarahkan tim penjualan untuk mencapai sasaran penjualan.**
- **Mengevaluasi kinerja, melatih dan melakukan coaching anggota tim penjualan secara kontinyu, untuk meningkatkan efektivitas dan produktivitas tim.**
- **Merancang sistem kompensasi dan skema insentif yang lebih memotivasi dan berorientasi ke pencapaian, namun tetap dalam 'koridor profit' perusahaan.**
- **Audit Sales Achievement dan membuat SALES PLAN**

Untuk dapat memahami aspek '**Critical Sales Management**' dan menerapkannya secara efektif dan terpol, kami mengundang: **Sales Manager, Regional Sales Manager, Marketing Executives, Product Executives dan Branch Manager**, untuk mengikuti workshop intensif 3 hari :

Effective Sales Management


Learning, sharing and sharpening your competence

Jakarta, 27 - 29 Februari 2012

Fasilitator workshop, para Konsultan/Praktisi Marketing & Sales Management yang berpengalaman lebih dari 25 tahun.

Untuk keterangan lebih lanjut dan pendaftaran, hubungi VIATAMA : **Telp.** 723 2790-91, 720 5203-04, **Fax.** 724 3364, **E-mail** : viatama@via-learn.com, **Website** : www.via-learn.com

Hormat kami,



Victor Tobing, MBA
Senior Consultant

EFFECTIVE SALES MANAGEMENT

VIATAMA Learning Center, 27 - 29 Februari 2012

SASARAN WORKSHOP

Manajer Penjualan/Pemasaran harus kompeten dan efektif dalam aspek '*Critical Sales Management*' seperti :

- ☑ Merancang & membentuk tim penjualan yang solid
- ☑ Memimpin dan mengarahkan tim penjualan untuk mencapai sasaran penjualan / pemasaran
- ☑ mengevaluasi kinerja, melatih dan melakukan coaching anggota tim penjualan, secara kontinyu untuk meningkatkan efektifitas dan produktifitas tim
- ☑ Merancang sistem kompensasi dan skema insentif yang lebih memotivasi dan berorientasi ke hasil, namun tetap dalam 'koridor profit' perusahaan
- ☑ **Merancang Sales Plan secara Terintegrasi & Aplikatif**

"Learning, Sharing and Sharpening your competence!!!"

FASILITATOR : Victor Tobing, MBA



Praktisi yang berpengalaman manajeria maupun organisasi lebih dari 25 tahun d dalam bidang : *Product Management (Ethics dan OTC), Marketing / Sales Management Strategic Management, HR Management Training & Business Consultant*, di perusahaar multinasional Farmasi, MLM dan Produk Konsumer terkemuka.

Sejak 1992 sebagai Konsultan Senior, telah memberikar Workshop dan konsultasi mencakup : Pengembangan Bisnis, Sales & Marketing, MDP, Manajemen SDM & Pengembangar Organisasi di > 250 perusahaan Nasional dan Multinasional.

Topik Pembahasan Workshop 3 hari :

Hari I	Hari II	Hari III
<ul style="list-style-type: none"> ➢ Identifikasi Masalah & Ekspektasi peserta • Tinjauan : Peran Sales Force Dalam Pemasaran <ul style="list-style-type: none"> - Konsep Pemasaran & STDP - Bauran Pemasaran & Promosi - Peran Personal Selling Dalam Bauran Promosi • Memahami Peran & Fungsi Manajer Penjualan <ul style="list-style-type: none"> - Manajemen Salesforce & Area - 7 Fungsi Dasar - 4 Faktor Kunci Sukses • Merancang / Membentuk Sales Force yang Solid <ul style="list-style-type: none"> - Menentukan Struktur Organisasi Penjualan, Jumlah Sales Force - Merekrut / Seleksi Sales Force <p>Workshop I : <u>Menentukan Struktur Organisasi, Mengidentifikasi Sales Force Potensial</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Manajemen Teritori Efektif <ul style="list-style-type: none"> - Menentukan Potensi teritori - Analisa Target Pelanggan - Mengelola Kunjungan SF <p>Workshop II : <u>Mapping Potensi Pelanggan</u></p> <p>* Diskusi terbuka/konsultasi</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Tinjauan : <ul style="list-style-type: none"> - Peran SF Dalam Pemasaran - Memahami Peran dan Fungsi Manajer Penjualan - Merancang & Membentuk Sales Force yang Solid • Merencanakan Operasi Penjualan <ul style="list-style-type: none"> - Menetapkan Sasaran & Perencanaan Penjualan - Persiapan Pengendalian <p>Workshop II : <u>Audit Posisi & SWOT Menyiapkan Perencanaan</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan Kompetensi dan Kinerja Sales Force <ul style="list-style-type: none"> - Kualitas 3 Aspek Utama Penentu Kinerja <ul style="list-style-type: none"> * Pengetahuan * Keterampilan * Sikap - Pelatihan, Coaching & Konseling <p>Workshop IV : <u>Identifikasi dan Membuat Perencanaan Pelatihan</u></p> <p>* Diskusi terbuka/konsultasi</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Tinjauan : <ul style="list-style-type: none"> - Merencanakan Operasi Penjualan - Meningkatkan Kompetensi & Kinerja Sales Force • Bagaimana Memotivasi SF <ul style="list-style-type: none"> - Faktor Motif dan Motivasi Kerja - Meningkatkan Motivasi & Moral Sales Force <p>Workshop V : <u>Identifikasi Faktor Motivasi Potensial</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kompensasi dan Merancang Insentif yang Menantang <ul style="list-style-type: none"> - Merancang Insentif Menantang - Kegagalan Sistem Insentif dan Cara Mengatasinya - Menentukan Proporsi Gaji Tetap vs Potensi Insentif - Berbagai Sistem Insentif Pencapaian Sasaran • Evaluasi Kinerja Sales Force <ul style="list-style-type: none"> - Efektivitas Peliputan - Produktivitas Kunjungan • Menyiapkan 'SALES PLAN' <p>Workshop VI : <u>Merancang Skema Insentif Menantang</u></p> <p>* Panel diskusi/konsultasi</p>

METODE WORKSHOP

Presentasi interaktif, pembahasan kasus, evaluasi data pasar, workshop, diskusi terbuka dan konsultasi

FASILITAS WORKSHOP

Modul komprehensif, sertifikat, 2x coffee break & lunch / hari

INVESTASI KESERTAAN

Rp. 3.750.000,- net/peserta, ditransfer ke : PT. VIATAMA TRIMITRA SEDJATI, CITIBANK Jakarta Rek. No. 3000.182154.

Untuk keterangan lebih lanjut dan pendaftaran, hubungi VIATAMA :

VIATAMA - Learning Center Lantai II

Jl. Wolter Monginsidi No.38C, Kebayoran Baru Jakarta Selatan 12170; Tel.021-7232790-91, 7205203-04; Fax. 7243364; E-mail : viatama@via-learn.com, Website : www.via-learn.com



REGISTRATION FORM

VIATAMA - LEARNING CENTER

Telp. 723 2790-91, 720 5203-04

Fax. 724 3364

E-mail : viatama@via-learn.com; website : www.via-learn.com

Workshop :

Tanggal :

Perusahaan :

Bidang Usaha :

Alamat :

..... Kode Pos :

Telepon : -

Fax : -

E-mail :

No	Nama Peserta	Panggilan	Jabatan
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

Jakarta,

Menyetujui,

Penanggung Jawab,

Nama : Nama :

Jabatan : Jabatan :

UNTUK KONFIRMASI PENDAFTARAN, HARAP FORMULIR INI DIISI DAN DIFAX KEMBALI. PEMBAYARAN DITRANSFER KE PT. VIATAMA TRIMITRA SEDJATI, CITIBANK CABANG PONDOK INDAH NO. REK. 3000182154, SELAMBAT-LAMBATNYA **5 HARI KERJA SEBELUM TANGGAL PELATIHAN**. **BIAYA BELUM TERMASUK PPH PASAL 23**.
DENGAN KETENTUAN :

- PEMBATALAN 2 HARI KERJA SEBELUM PELAKSANAAN DIKENAKAN **BIAYA ADMINISTRASI 25%**.
- PEMBATALAN 1 HARI KERJA SEBELUM PELAKSANAAN DIKENAKAN **BIAYA ADMINISTRASI 50%**.
- PEMBATALAN PADA HARI PELAKSANAAN DIKENAKAN **BIAYA ADMINISTRASI 100%**.