

Silabus
2 Days Training & Workshop

How to Up-Sell, Cross-Sell & Get-Referrals to Achieve Your Target Faster

"A Comprehensive Sales and Marketing Training Program"

Dear Client,

MDP Consulting hadir sebagai jawaban atas kebutuhan pelatihan yang terbaik dan sesuai kebutuhan bisnis dan industri Anda. Kami adalah provider training yang memiliki pengalaman sejak tahun 2013 dan keahlian yang mendalam dalam memberikan solusi pelatihan yang disesuaikan dengan tantangan unik setiap organisasi. Sebagai mitra bisnis, kami mengerti betul bahwa meningkatkan kinerja karyawan dan mencapai tujuan bisnis adalah prioritas utama Anda.

Kami berkomitmen untuk memberikan pelatihan yang terbaik dan terbaru dengan mengikuti tren terbaru dalam berbagai industri dan selalu berusaha memberikan pengalaman belajar yang menyenangkan dan interaktif. Kami percaya bahwa investasi dalam pelatihan karyawan adalah investasi terbaik bagi masa depan perusahaan, dan kami siap membantu perusahaan Anda dalam meningkatkan kinerja karyawan dan mencapai tujuan bisnis yang lebih tinggi.

Deskripsi:

Dalam lanskap bisnis yang sangat kompetitif saat ini, menguasai seni up-selling, cross-selling, dan mendapatkan referensi sangat penting bagi para profesional penjualan dan pemasaran. Program pelatihan intensif ini, berjudul "Menguasai Strategi Up-Selling, Cross-Selling, dan Mendapatkan Referensi untuk Capai Target dengan Cepat," dirancang secara cermat untuk memberdayakan peserta dengan pemahaman mendalam tentang teknik-teknik penting ini.

Selama program ini, peserta akan mendalami kerumitan up-selling dan cross-selling, belajar cara mengidentifikasi peluang dalam basis pelanggan eksisting mereka untuk meningkatkan pertumbuhan pendapatan. Selain itu, peserta akan mendapatkan wawasan tentang metode yang terbukti untuk membangun dan menjaga jaringan referensi yang berharga. Program ini akan membekali mereka dengan keterampilan dan strategi praktis yang dapat segera diterapkan untuk meningkatkan kinerja penjualan dan pemasaran mereka.

Dengan kombinasi sesi yang dipimpin oleh para ahli, latihan interaktif, dan studi kasus dunia nyata, program pelatihan ini diharapkan menjadi pengalaman yang transformatif bagi para profesional penjualan dan pemasaran yang ingin mencapai target mereka dengan lebih cepat, meningkatkan pendapatan, dan membangun hubungan pelanggan yang langgeng.

Tujuan dan hasil yang diharapkan:

Program pelatihan ini bertujuan untuk mencapai tujuan dan hasil berikut:

1. **Pemahaman yang Komprehensif:** Peserta akan mendapatkan pemahaman yang komprehensif tentang teknik up-selling dan cross-selling, belajar cara mengidentifikasi peluang untuk memaksimalkan pendapatan dari pelanggan eksisting.
2. **Strategi Referensi yang Efektif:** Peserta akan belajar cara membangun dan merawat jaringan referensi yang kuat, memanfaatkan kekuatan pemasaran dari mulut ke mulut untuk memperluas basis pelanggan mereka.
3. **Peningkatan Pendapatan:** Dengan menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh, peserta dapat mengharapkan peningkatan yang signifikan dalam kinerja penjualan dan pemasaran mereka, yang akan menghasilkan peningkatan pendapatan.
4. **Peningkatan Hubungan Pelanggan:** Program ini akan menekankan pentingnya mempertahankan hubungan pelanggan yang kuat dan langgeng, yang dapat menghasilkan tingkat retensi pelanggan yang lebih tinggi dan bisnis yang berulang.
5. **Pencapaian Target yang Cepat:** Tujuan utama dari pelatihan ini adalah memberdayakan para profesional penjualan dan pemasaran untuk mencapai target mereka dengan lebih cepat dan lebih mudah, menjadikan mereka aset yang lebih efektif dan berharga bagi organisasi mereka.

Rundown & materi untuk 2 hari:

Hari 1:

Sesi 1: Memahami Dasar Up-Selling dan Cross-Selling

- Konsep dasar up-selling dan cross-selling
- Peran strategis dalam peningkatan pendapatan
- Studi kasus tentang keberhasilan up-selling dan cross-selling

Sesi 2: Identifikasi Peluang dalam Basis Pelanggan

- Mengidentifikasi segmen pelanggan potensial
- Penggunaan data dan analisis untuk mengidentifikasi peluang
- Praktik terbaik dalam penargetan pelanggan

Sesi 3: Teknik Up-Selling yang Efektif

- Strategi up-selling yang terbukti
- Peningkatan nilai penjualan melalui rekomendasi produk tambahan
- Latihan peran untuk mengasah keterampilan up-selling

Sesi 4: Strategi Cross-Selling yang Sukses

- Memahami konsep cross-selling
- Membangun penawaran produk tambahan yang efektif
- Studi kasus cross-selling yang berhasil

Diskusi Kelompok dan Studi Kasus

Hari 2:

Sesi 5: Membangun dan Mempertahankan Jaringan Referensi

- Pentingnya referensi dalam pemasaran
- Membangun hubungan dengan pelanggan dan mitra bisnis
- Strategi untuk mendapatkan dan mempertahankan referensi

Sesi 6: Strategi Komunikasi yang Menginspirasi

- Meningkatkan keterampilan komunikasi
- Membangun hubungan pelanggan yang kuat
- Pemberian informasi yang menginspirasi dan persuasif

Latihan dan Simulasi

Pembahasan Kasus

Harap dicatat bahwa durasi setiap sesi dan waktu istirahat dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan jadwal pelatihan yang telah ditentukan.

Metode Pelatihan:

Program pelatihan ini akan menggunakan pendekatan berbasis keterampilan dan interaktif. Metode pelatihan kami mencakup kuliah oleh instruktur berpengalaman, studi kasus, latihan kelompok, peran main, dan diskusi partisipatif. Ini memungkinkan peserta untuk belajar melalui pengalaman praktis dan memastikan pemahaman mendalam tentang strategi up-selling, cross-selling, dan mendapatkan referensi.

Tim instruktur

Tim instruktur kami terdiri dari para praktisi dan ahli industri yang berpengalaman dalam memberikan pelatihan yang efektif dan relevan dengan kebutuhan perusahaan Anda. Mereka memiliki pemahaman mendalam tentang pasar penjualan dan pemasaran saat ini, dan akan membantu peserta menerapkan konsep-konsep yang dipelajari ke dalam lingkungan kerja sehari-hari.

Fleksibilitas dalam materi, jadwal, dan lokasi pelatihan:

Kami menyediakan fleksibilitas dalam materi, jadwal, dan lokasi pelatihan untuk memenuhi kebutuhan khusus perusahaan Anda. Kami dapat menyesuaikan konten pelatihan dengan kebutuhan spesifik Anda, mengatur jadwal pelatihan sesuai dengan ketersediaan Anda, dan mengadakan pelatihan di lokasi yang paling nyaman bagi Anda, baik itu di kantor Anda atau di fasilitas pelatihan kami.

Sasaran peserta:

Program ini ditujukan untuk profesional penjualan dan pemasaran yang ingin mengembangkan keterampilan up-selling, cross-selling, dan mendapatkan referensi. Peserta termasuk manajer penjualan, eksekutif pemasaran, dan siapa pun yang ingin mencapai target dengan lebih cepat dan lebih efisien.

Metode Evaluasi:

Untuk mengevaluasi efektivitas pelatihan, kami akan menggunakan metode berikut:

- Ujian tertulis untuk mengukur pemahaman konseptual.
- Penugasan individu dan tugas kelompok untuk mengukur kemampuan praktis.
- Umpan balik dari peserta melalui evaluasi pelatihan yang terstruktur.
- Sesi refleksi dan diskusi kelompok untuk mengidentifikasi pembelajaran dan pengembangan lanjutan yang dibutuhkan.

Semua elemen ini dirancang untuk memberikan pengalaman pelatihan yang mendalam dan berharga bagi peserta, serta menjawab kebutuhan khusus perusahaan Anda.

Untuk Informasi lebih lanjut bisa menghubungi Relationship Manager kami :

Rahma Yuniarti - 087885818700 - rahma.mdp@gmail.com