

BeProfessionalTheClub®

Suite 18, Patra Office Tower 17th Floor
Jl. Gatot Subroto Kav.32-34
Jakarta 12950

Tel: +6221-5228081, 3239-3959
Fax: +6221-5207195

Email: beproseminars@gmail.com
Website: www.bepro-seminar.com

About BeProfessionalTheClub

BeProfessionalTheClub dan CareerTrack Training adalah divisi pelatihan manajemen dari PT.Proesdeem Indonesia—lembaga konsultan manajemen yang sejak tahun 1995 memfokuskan kegiatannya pada penyelenggaraan pelatihan profesional. Pelatihan yang diselenggarakan oleh BeProfessionalTheClub dan CareerTrack Training senantiasa memadukan aktualitas dan kualitas kurikulum (modul) pelatihan, pelayanan yang prima, dan kapabilitas instruktur.

Pelatihan yang diselenggarakan oleh BePRO dan CareerTrack senantiasa mengacu pada perkembangan mutakhir dalam pengelolaan perusahaan yang saat ini berorientasi kepada terciptanya *good corporate governance*.

BePRO dan CareerTrack sejak berdirinya tahun 1995 senantiasa berusaha mempertahankan kualitas professional training yang tinggi dengan menerapkan adanya check dan control, sehingga professional training yang diselenggarakan dapat:

- menjawab kebutuhan para peserta secara komprehensif dan dengan pendekatan aplikatif
- memfokuskan terhadap solusi yang spesifik dan relevan terhadap perkembangan terkini
- memberikan aspek teknik dan aplikatif yang dibawakan oleh para instruktur yang mumpuni
- memfasilitasi kebutuhan soft skill dalam pengembangan karir dan bisnis

Melalui professional training, BePRO dan CareerTrack dapat membantu perusahaan yg ingin berkembang ataupun memperkuat posisi strategisnya dengan memberikan expertis yang dapat meningkatkan kemampuan dalam:

- Mengelola prioritas secara efektif
- Membangun budaya kerja yang produktif
- Meningkatkan job value
- Menyelaraskan kemampuan dengan perkembangan serta kebutuhan terkini
- Menciptakan proses, dan professional terbaik bagi perusahaan.

Web Service Links:

www.LPAuditorInternal.org
www.theITMP.com
www.CareerTrack-Training.com
www.PROESDEEM.com

Eksistensi perusahaan pada dasarnya adalah menciptakan nilai (create values). Untuk ini manajemen harus dapat menyeimbangkan antara costs driven dengan revenues driven. Revenues bersumber dari SALES yang tentunya sangat ditentukan a.l. oleh tehnik menjual yang didukung dengan product knowledge.

Manfaat Pelatihan

- Peserta memahami konsep ‘MENJUAL’
- Peserta memahami step-step dalam ‘MENJUAL’
- Peserta akan mengembangkan potensinya dalam profesinya
- Peserta diharapkan memiliki self confidence yang lebih tinggi
- Peserta dapat menjalin hubungan lebih baik dengan customer
- Perilaku ‘everyone is marketer’
- Aktif berpartisipasi dalam mewujudkan Budaya Menjual

Metode Pelatihan

Pelatihan 2 hari ini akan dilaksanakan dengan system kelas, role play, studi kasus dan group discussion

Siapa yang Menjadi Peserta?

Staf perbankan dan lembaga keuangan lainnya yang ingin meningkatkan peran sertanya dalam memasarkan produk perusahaannya.



Pokok-Pokok Bahasan

1. Pentingnya kegiatan ‘SELLING’.
2. Hambatan dalam ‘SELLING’.
3. Steps of Sale (mulai dari prospecting s/d. closing).
4. Customer Service Knowledge.
5. Product Knowledge

Related Topics:

- ▶ BP-1101 [Strategic Planning for Banking★](#)
- ▶ BP-1102 [Best Practice Accounting For Banks★](#)
- ▶ BP-1103 [Effective Collection Training for Collector in Banking★](#)
- ▶ BP-1104 [Effective Collection for Supervisor in Banking★](#)
- ▶ BP-1105 [Selling Skill & Product Knowledge for Banking★](#)

Your Schedule	Location	Investment/ Person ^{*)}
February 27-28, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000
April 19-26, 2012	Bandung	IDR 3.500.000
June 25-26, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000
August 29-30, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000
October 11-12, 2012	Bandung	IDR 3.500.000
December 17-18, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000

*Exclude Tax, Transportation & Accommodation

Lokasi & Ketentuan Pelaksanaan:

Jakarta: Patra Office Tower#1710 atau Hotel Puri
Denpasar/Peninsula/Ibis Silpi/Century/ atau hotel lainnya yang akan dikonfirmasi melalui undangan seminar.
Bandung: Hotel Golden Flower, Grand Seriti, atau hotel lainnya yang akan dikonfirmasi melalui undangan seminar.
Jumlah peserta minimal untuk pelaksanaan di Bandung 5(lima) orang, Jakarta 3(tiga) orang sesuai konfirmasi yang kami terima seminggu sebelum pelaksanaan. Dalam hal jumlah peserta kurang dari ketentuan minimal tersebut maka keputusan pelaksanaannya dapat dibicarakan kedua belah pihak untuk mendapatkan solusi terbaik.

Bila Anda menginginkan jadwal dan lokasi yang berbeda dengan yang telah ditentukan di atas silahkan hubungi Customer Service kami melalui telepon 021-5228081, 3239-3959 atau email: beproseminars@gmail.com