

“Sales Communication and Collaboration Skill”

Design program for: Customer

Investment Fee

Description	Volume	Investment Fee
• 1-2 days session of Training & Workshop • Training Material • Training Kit • Coaching Module • Experienced Facilitators • Guest Speaker • Participant Certificate • Training Report	**Opsi 1** **1 day training** **Opsi 2** **2 days Training**	**IDR xxx** (per class of 40 pax) Per 8 jam IDR Rp xxx (per class of 40 pax per 8 jam)

Term and condition:

- Investment fee: exclude meal and venue, non taxes as onewill non PKP
- Term of Payment:
  - Down payment: 50% paid 5 working days before the event
  - Transfer to Onewill Solusi Indonesia BNI 8882152155
  - Remaining payment: 50% paid max 7 working days after the event

ONEWILL Solusi

Willy Premadi, ST,MT



LIFE JOURNEY AND EDUCATION

- Author Book "The Rapid Selling"
- Former Vice President Sales Building Material Company
- Senior Consultant of Sales and Marketing, Leadership and Communication
- Sales Professional more than 20 years
- Founder Sahabat Coach Indonesia
- Master of Real Estate (S2) Tarumanagara University
- Civil Engineer (S1) University of Indonesia

THE CERTIFICATION

- Certified Mini MBA Bina Nusantara
- Certified Marketing Plan Markplus Institute
- Certified Pelatihan Tatap Muka (BNSP)
- Certified Coach Pendamping UKM (BNSP)
- Certified NLP Practitioner – R.H Wiwoho,MSc
- Certified Coach ACSTH 66 Hours
- Certified Facilitator CHIF
- Certified Yellow Belt Six Sigma
- Certified Emotional Intelligent Practitioner

www.coachwilly.com Sahabat Coach TV Willy Premadi willypremadi

Lead Facilitator



Ade Fajar Maulana
Professional Trainer
BNSP RI, DiSC & BSC USA Certified
Data & Business Presentation Enthusiast

Fajar has more than 10,000 hours of experience in the field of training. Both in the development of human resources, in particular the creation of mechanisms for performance management and the development of general, managerial and technical competencies that will enable a business to meet the objectives of its clients.

Certification:
- BNSP RI (Trainer Level 4)
- DiSC Wiley USA
- Balanced Scorecard USA
- Microsoft Analyzing & Visualizing DATX 206

Professional Career:
- Professional Trainer - Present
- Corporate Training Specialist – PT International Services Pacific Cross
- Merchant Support Coordinator – American Express Bank

Has Delivered Training to:
- Danone
- Petrokimia Gresik
- Indosat Ooredoo Hutchison
- Freeport
- Kompas Gramedia
- Bank BRI
- Bank BNI
- Rekayasa Industri (Rekind)
- USAID
- Sari Husada
- KAI
- TELKOM

Tools for Training:
- Office 365
- PowerPoint
- Excel
- Power BI
- AI (Chat GPT, Copilot, Gemini)

ONEWILL Solusi

Team of Facilitators
Trainer of AI and and Business Analyst



Wawan Rahardianto, MBA
Associate Trainer
Facilitator expert in customer acquisition & revenue growth

Chief Growth Officer
PT Onewill Solusi Indonesia

Area of expertise:
- Sales excellence.
- Partnership negotiations.
- Cross functional collaboration.
- e-commerce & e-CRM solutions.
- Customer acquisition & retention.
- Profit & market share optimization.
- Marketing automation & innovation.
- Product development and pricing tactics.

Achievements:
- 1st champion: Marketition for digital business
- 1st champion: Leadership program
- Co-founder: Mr. Rice Guy

Professional Career:
- Country Acquisition and Growth, Prosple Indonesia
- Head of Value Creation, Sinarmas Multi Artha
- Strategic Digital Partnership, Pulse by Prudential
- Head of Marketing Development, Prudential
- Sr. Account Manager, Dentsu Indonesia

Partnership Portfolios :
- OVO
- HaloDoc
- Citibank
- Sinarmas
- UOB Bank
- Tokopedia
- Pocari Sweat
- Sharp Electronic
- Standard Chartered Bank

Certification:
- Scrum Master, Ekipa
- Leader Development Program, Prasetia Mulya
- Project Delivery Methodology, Prudential
- ASEAN Marketing Summit, Philip Kotler

ONEWILL Solusi

Team Experience



























































Class Rules



Mute dan Headset



Siap Presentasi





Hadir
Terlibat
Happy





Seperti Naik Sepeda



Open Camera



Agenda & Alur Pelatihan
2 days Training

Day 1

Effective Sales Communication

Day 2
Sales Collaboration at Work

Session 1 Effective Communication

- Pre Test
- Essential WIIFM
- Essential Asertiveness
- Six Steps of Excellent Communication on Selling
- Communication Style Assertive, Aggressive and Passive

Session 2 Collaboration

- Benefit Collaboration and Teamwork
- Essential Communication in Meeting - OCDAC
- Essential Negotiation Skill on communication
- Building Relationship and Trust
- Assertive Communication Style (Directive, Emotive, Supportive, Reflective)
- Mapping team member
- Win Win Solution
- 6 Steps of Selling

Session 3 Managing People at work and Handling Objection on 6 steps of Selling

- How to handle difficult People on Meeting
- Sales Idea Brainstorming
- How to speak Up your Idea
- SMART Goal Setting
- Praktek Building relation
- Praktek Presentation
- Praktek Handling Objection

Session 4 Workshop and Group Presentation

- Final Individual Presentation
- Final Sales Project Solution Presentation
- Post Test



Total pelatihan 14 jam







60 Detik

- NAMA
- DEPARTMENT
- TEMPAT *HEALING* FAVORIT
- MAKANAN KESUKAAN

Day 1

No	Topik	Learning Objective
Session 1	Effective Sales Communication 09.00 – 12.00 Inc Break 30 minutes	• Peserta mengetahui cara berkomunikasi yang efektif dalam berbagai situasi penjualan secara Asertif • Peserta mengetahui gaya komunikasi Agresif, Asertif dan Pasive sebagai bagian dalam berkomunikasi ketika menjual • Peserta mengetahui cara berempatik di dalam team dalam proses membina hubungan dengan rekan kerja dan kolaborasi lintas department • Mengetahui 3 lapisan otak serta manfaatnya dalam menerapkan teori FORD, POGO dan 5 P dalam membina hubungan • Peserta memahami WIIFM (What is in it for me) dalam kaitannya membina hubungan • Peserta mengetahui bahwa inti komunikasi adalah mendengarkan dengan hati dan bukan sekedar pandai berbicara • Essential Assertiveness on selling
ISOMA 1 HOUR		
Session 2	Collaboration 13.00 – 17.00 Inc Break 30 minutes	• Peserta memahami matriks Sales collaboration strategy (Competing, Collaboration, Avoiding, Accommodating, Compromising) • Peserta mampu menyampaikan ide dan berdiskusi dalam meeting dengan menggunakan metode OCDAC (Open-Clarify-Develop-Analize -Close) • Peserta mampu mendelegasikan dengan asertif dengan tetap menghargai rekan kerja dan lawan bicara dengan metode EDAC (Explain –Demonstration Aplikasi - Consolidasi) • Peserta mampu menemukan Hot Button rekan kerja sehingga mampu membina hubungan untuk kehidupan dan karir di Perusahaan • Peserta mampu memetakan gaya komunikasi diri dan team kerja (Directive, emotive, Supportive, Reflective)



MARI KITA MULAI …

Teori menjalin hubungan secara umum





Pendekatan	Yang Disukai	Yang Tidak Disukai
Family		
Organization		
Recreation		
Dreams		

Triune Brain Model

Sistem Limbik (Otak Mamalia)

PERASAAN
EMOSI
KOGNITIF
SENSITIF

R - Kompleks (Otak Reptil)

AGRESI
DOMINASI
OBSESIF
SEKS
FANATIK



Neokorteks (Otak Berpikir)

LOGIKA
KREATIFITAS
NALAR
BAHASA
KONSEP
SENI

Sumber : Paul MacLean 1970

Tundukkan Otak Reptil dalam Pikiran Customer Anda dengan Menyamakan Frekuensi






WHAT'S
IN IT
FOR
ME?

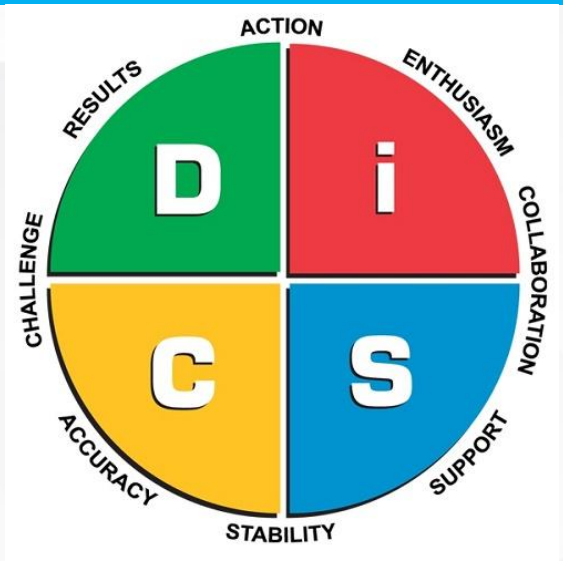
KOMUNIKASI

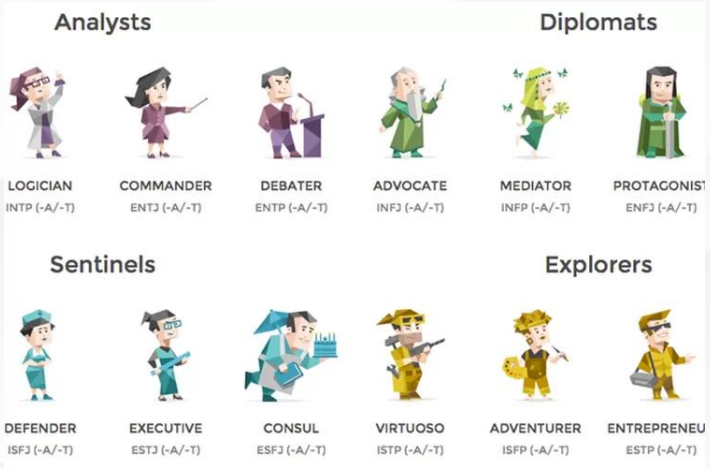
Pertukaran informasi antara **pengirim** dan **penerima** yang dipengaruhi _____**komunikasi** yang ada pada **pihak-pihak yang bersangkutan**



*Hambatan

Kenali Personality Type Anda dan Lawan Bicara





- Assertive Style
- DISC
- MBTI
- Visual – Auditory - Kinesthetic



3 Gaya Komunikasi







Pasif	Asertif	Agresif

?



Saya Ok !
Anda Gak OK !

?



Saya OK, Anda OK

Agresif

- Memaksa

- *Terancam*
- *Manipulasi*
- *Sensitif*
- *Negative*
- *Langsung Bereaksi*
- *Mengontrol*
- *My way or the Highway*

I am Ok !

Assertif

- Kerjasama

- *Percaya Diri*
- *Tekun dan Tegas*
- *Orientasi Hasil*
- *Bersemangat*
- *Positif*
- *Strategi*
- *Bertanggung jawab*

I am OK, You Are OK



Beda

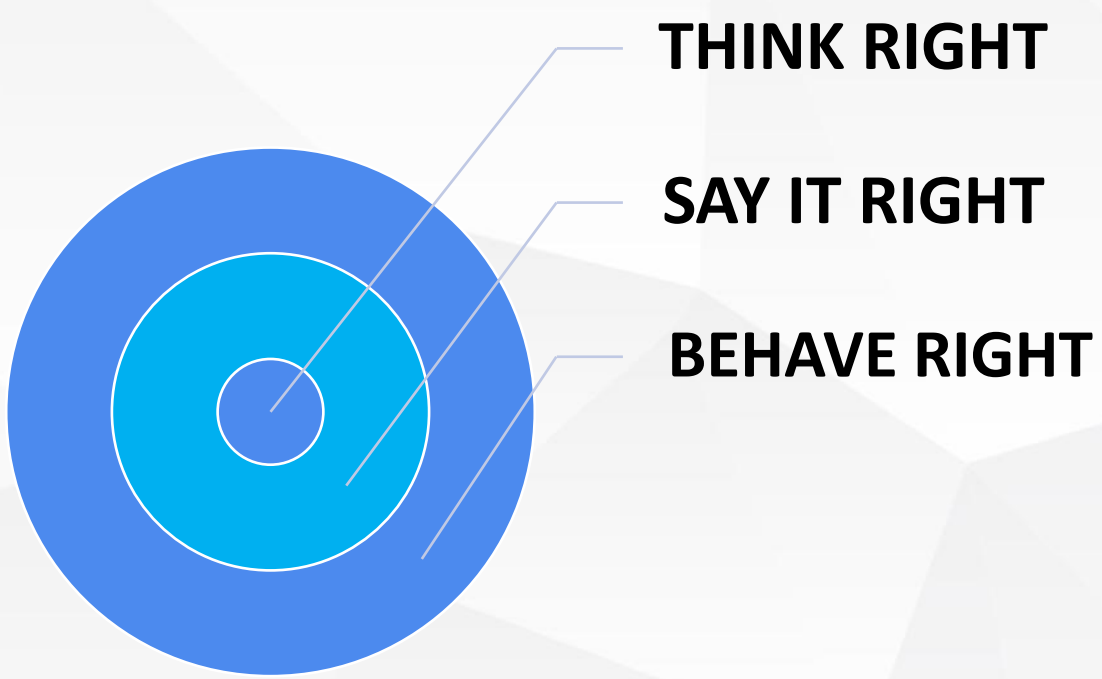
Aggressive Vs Assertive

DAMPAK

nya…untuk orang lain

Asertif adalah :

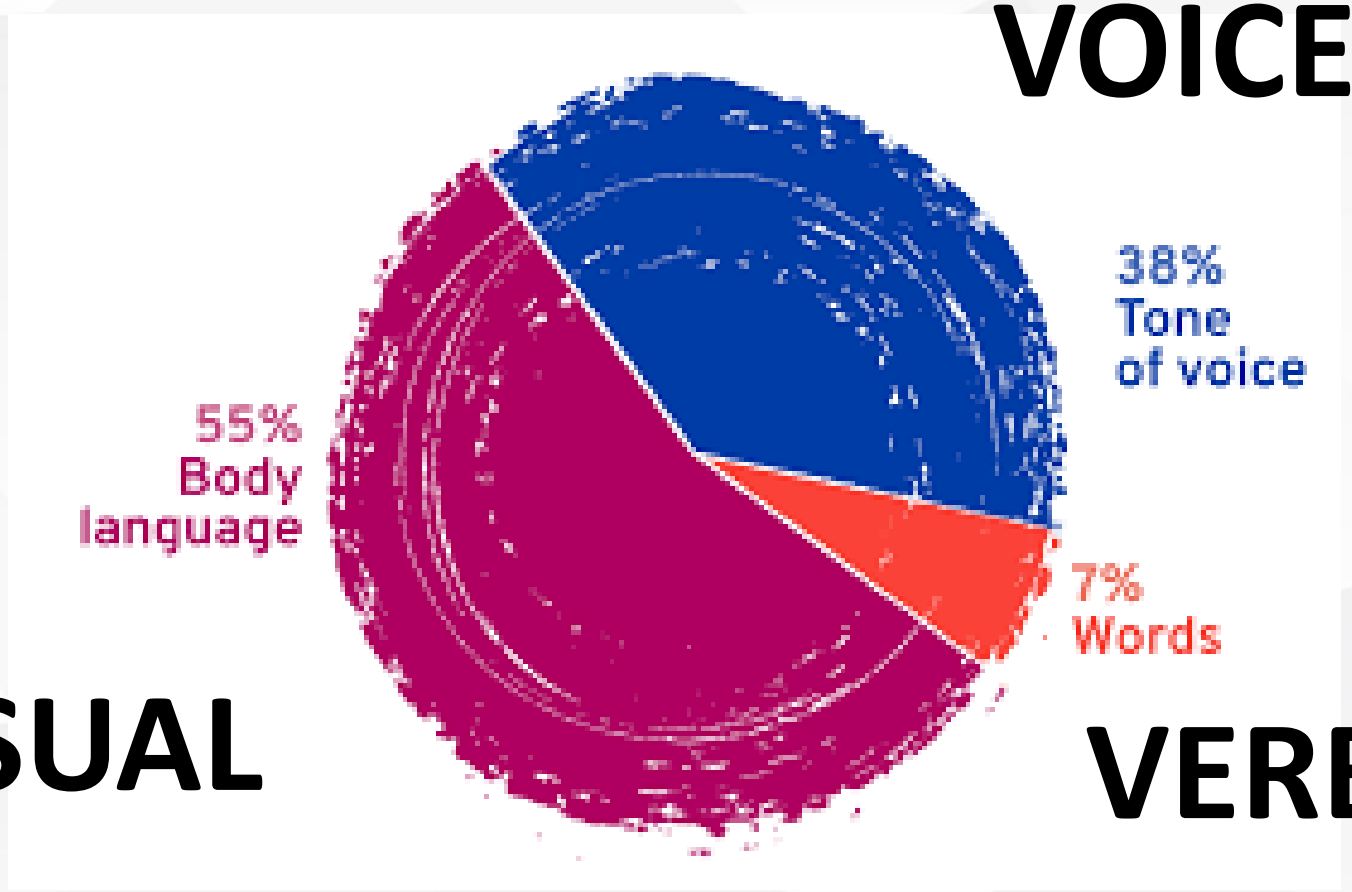
Keselarasan antara segala hal yang diyakini, dipikirkan, diucapkan & dilakukan sambil tetap menghormati orang lain



MANFAAT PERILAKU ASERTIF

1. Membantu Kelancaran Proses KOMUNIKASI
2. Membangun sikap SALING MENGHARGAI
3. Dampak Perilaku Asertif REALISTIS
4. Meningkatkan RASA PERCAYA DIRI
5. Memperkaya HUBUNGAN ANTAR MANUSIA

Mehrabian Formula





Mau Dek ?


Kamu Hebat !!!



X

↓

Y

↑

Z



THE POWER

OF

TALK at EYE LEVEL

WILLIAM





WILLY

Beda Saldo Rekening Ajah...

Day 1
SESSION 2 : SALES COLLABORATION

Yang kita pelajari hari ini

- Benefit Collaboration and Teamwork
- Essential Communication in Meeting - OCDAC
- Essential Assertive GROW Method
- Essential Delegation - EDAC
- Essential Negotiation Skill on communication
- Building Relationship and Trust
- Assertive Communication Style (Directive, Emotive, Supportive, Reflective)
- Mapping team member

Bagaimana cara menjalin hubungan dalam waktu singkat ?





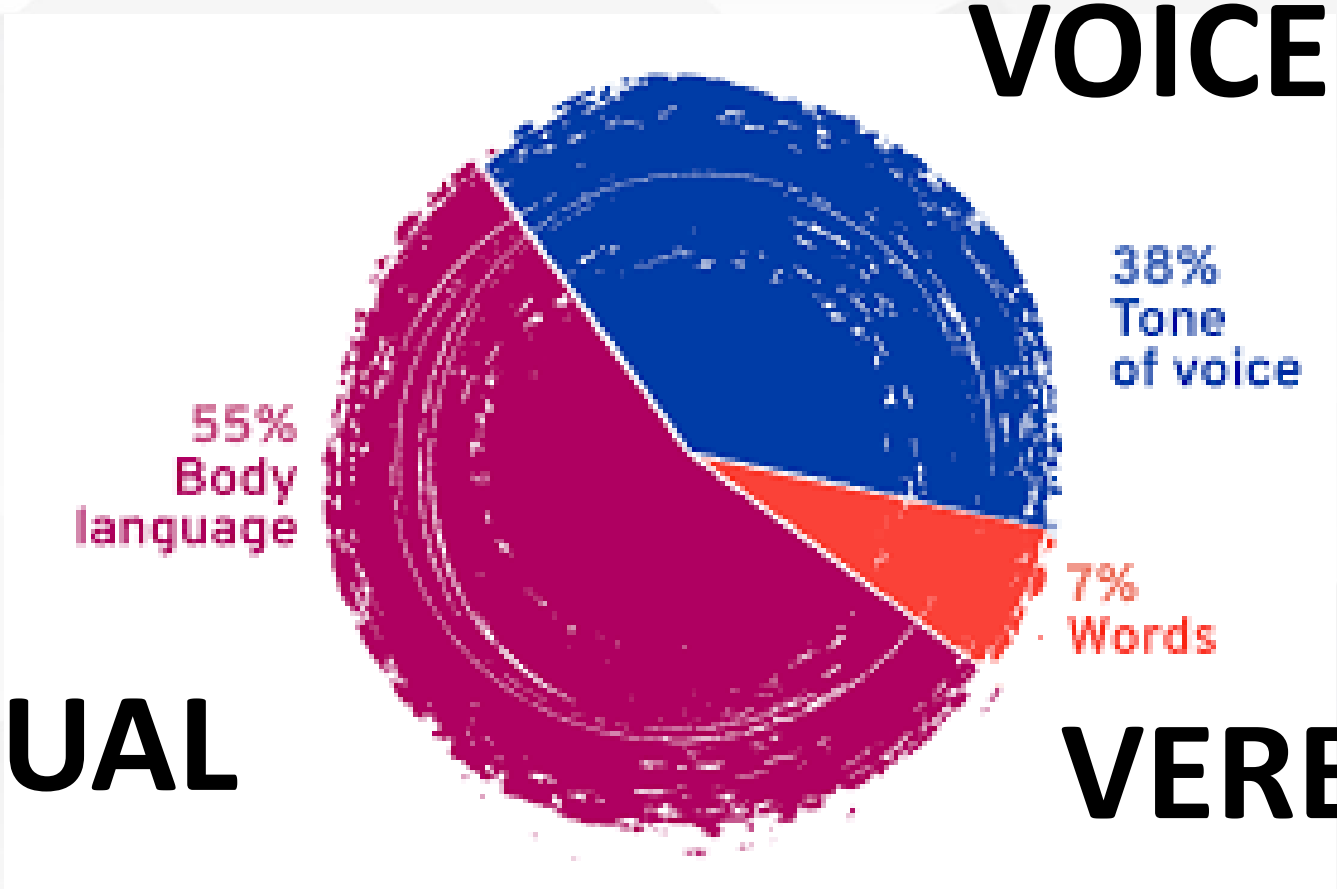
Mr.Nice

Mr. Bad



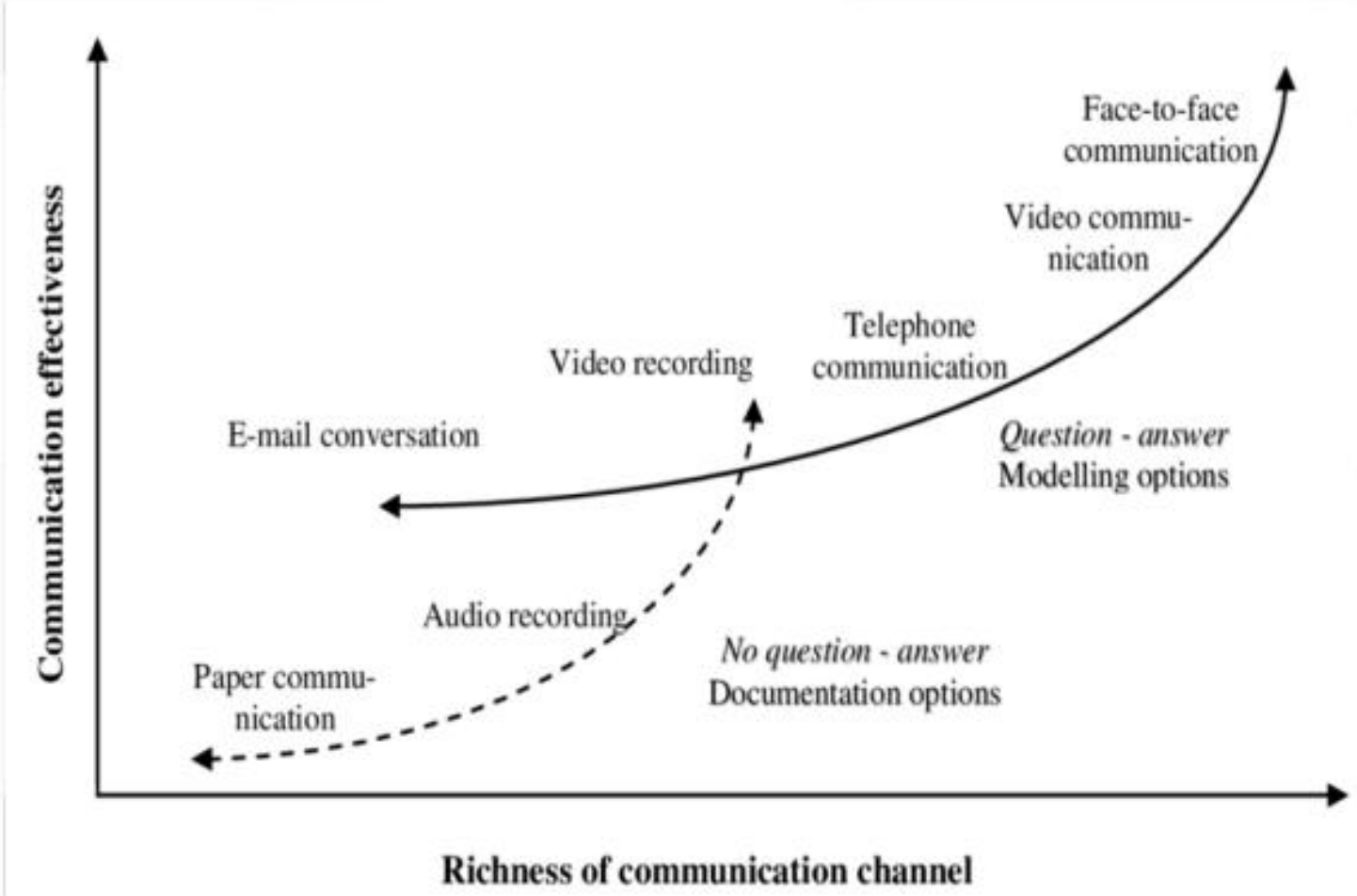
3 minutes

Mehrabian Formula (1970)



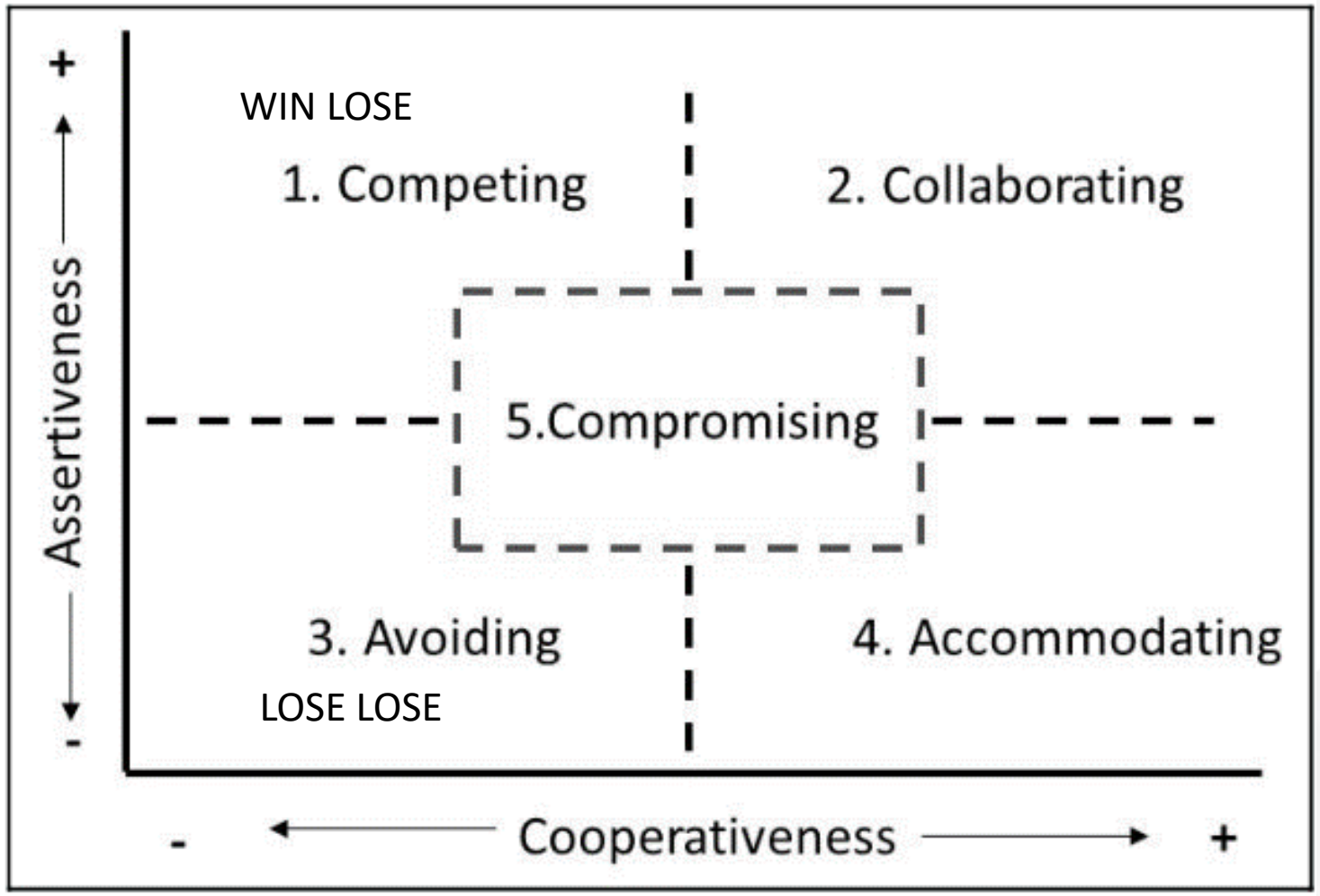
Saluran Komunikasi

Pilih media komunikasi yang effective



Channels	Best use
Face-to-Face	When you want to be persuasive, deliver bad or sensitive news, or share personal information.
Voice-Mail	For simple and brief messages. When sender of information does not need an immediate response.
Telephone	When face-to-face interaction is not necessary, however, sender needs an immediate response
Text	Different time zones, written record is necessary, email is not available or appropriate.
Email	Different time zones, written record is necessary, communicating with a large group, can replace hard copy memo or letter.
Video/Tele conference	When group interaction is required, but group is geographically dispersed.
Memo	Communicating inside an organization, non sensitive company information, company policy, company procedure(s)
Letter	Communicating external to organization, non sensitive and non-complex information.
Report/ Proposal	Used for internal and external communication. Communicating complex or extensive ideas and initiatives.
Online forums/site	To share ideas with wide audience, to provide opportunity for interaction with and revision of information.

Matrix Collaboration Strategy

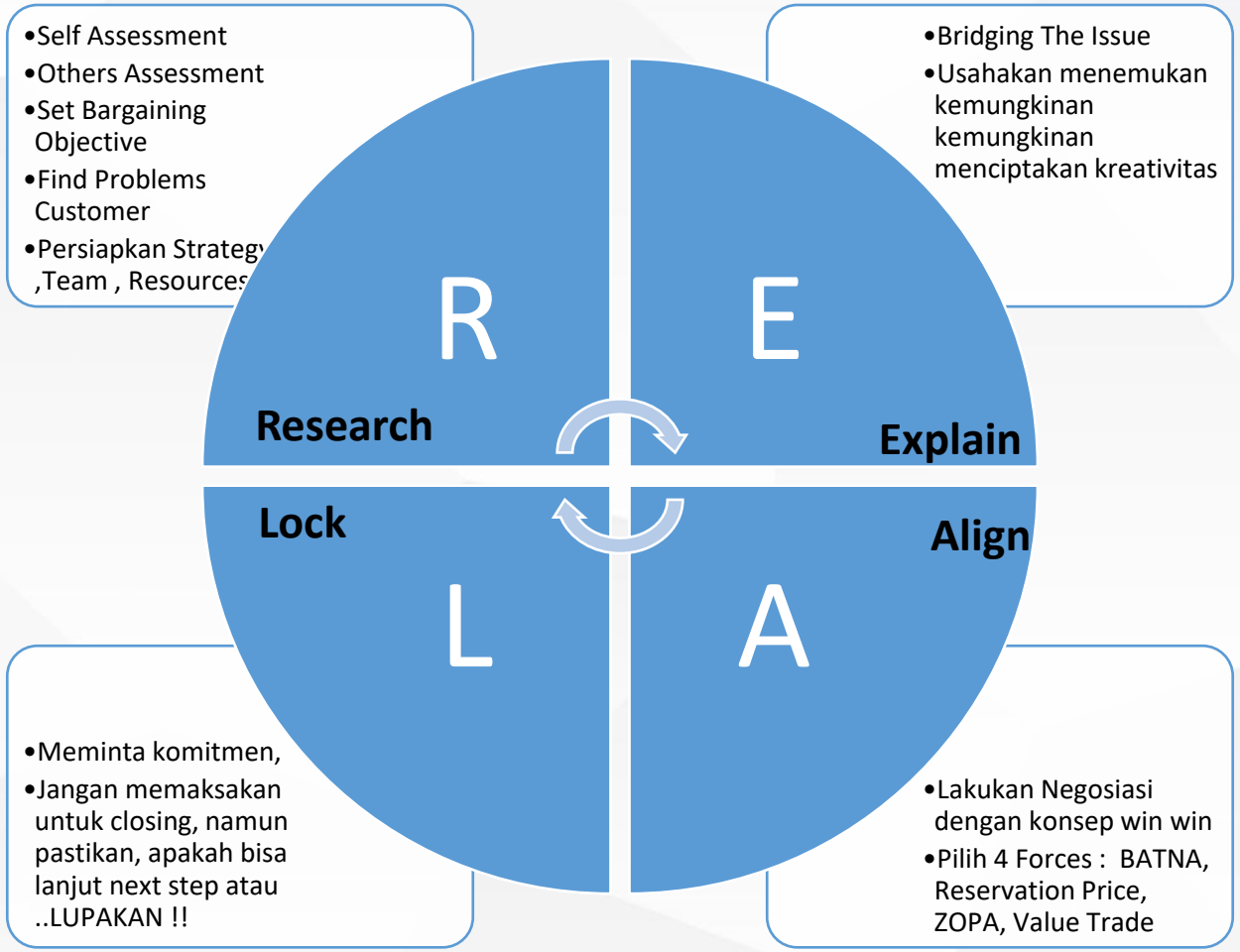


WIN WIN

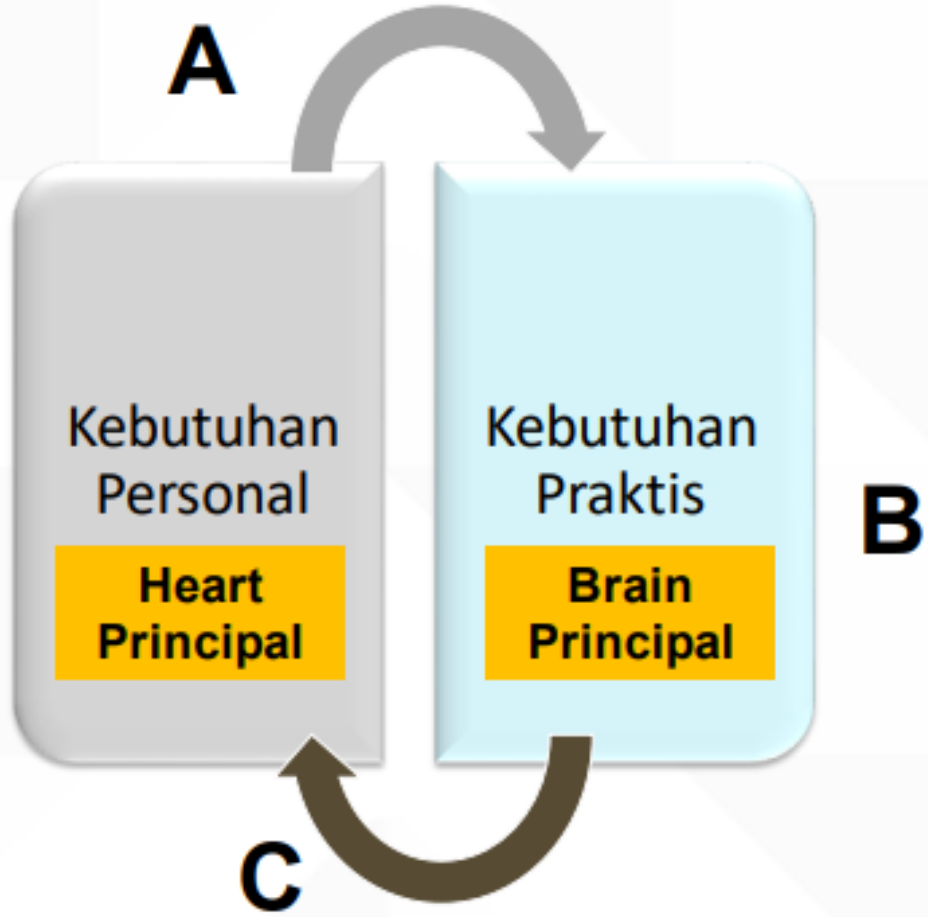
LOSE WIN

Fig. 1. *Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument (TKI)* [14]

Langkah Negosiasi secara Assertive – REAL



Prinsip utama berkomunikasi Assertive



Secara umum prinsip utama berkomunikasi assertive adalah

- Mulai dengan kebutuhan personal

  Mulailah dengan memastikan Anda credible untuk menyampaikan pesan, dan mulai komunikasi dengan sesuatu yang tidak berat

- Lanjutkan ke kebutuhan praktis

  Sampaikan maksud komunikasi Anda

- Tutup dengan kebutuhan personal

  Tutup komunikasi dengan hal yang sifatnya emosional dan personal

GROW Method – ICF Standard



Goal

Jelaskan Tujuan Coaching :

- Sepakati topik diskusi
- Sepakati tujuan yang spesifik untuk sesi yang berlangsung
- Gali manfaat jika tujuan dicapai dan action plan diimplementasikan

Reality

Explore Kondisi Saat Ini :

- Gali penyebab gap antara tujuan coaching dengan kondisi saat ini
- Gunakan skala untuk mengidentfikasi gap
- Identifikasi akar permasalahan

Option

Temukan Solusi Atas Gap :

- Gali ide coachee hingga menghasilkan lebih dari satu ide
- Uji ide coachee dengan menanyakan challenge ide dan mitigasi
- Minta coachee mempraktekan atau menstimulasikan ide yang diucapkan

Way Forward

Action Log Implementasi :

- Sepakati action log implementasi
- Gali komitmen coachee untuk mengimplementasikan action log
- Sepakati kapan dilakukan review action log

GROW

Informal Coaching for Gen Z
Modifikasi dari GROW Method



1. Apakah sedang dalam kondisi terbaik untuk Diskusi Assertive?
2. Apa tujuan Diskusi ?
3. Apa hambatan Anda ? Apa kelebihan dan kekurangan Anda ?
4. Apa yang memotivasi Diskusi hari ini ?
5. Apa kontribusi kecil Anda untuk perusahaan dimulai di hari pertama hingga hari ke 90 ?

Simulasi Role Play dalam group

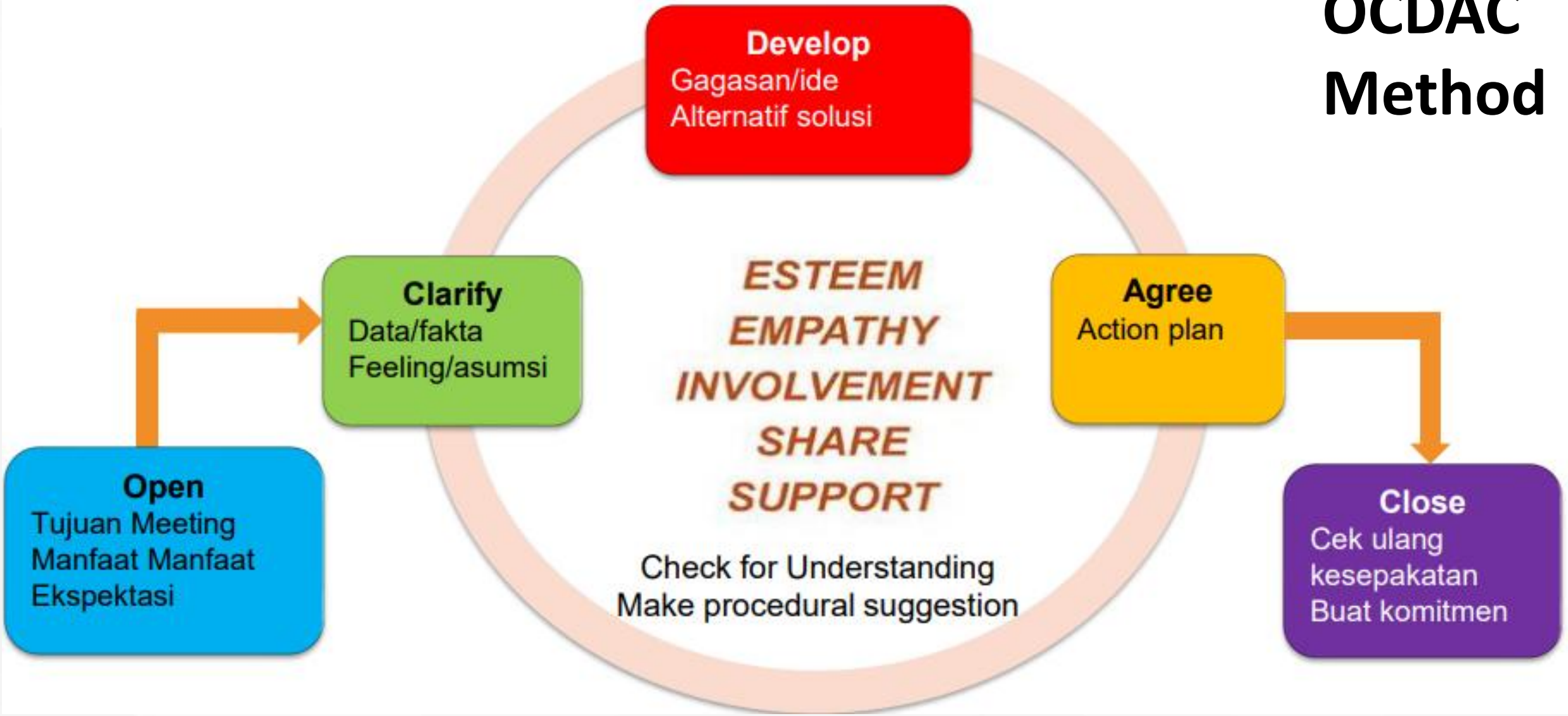


Role Play

- Di masing-masing meja, pilih satu orang menjadi leader, dua orang menjadi team member. Sisanya menjadi observer
- Tugas leader adalah mengkomunikasikan situasi yang akan dibagi oleh facilitator
- Tugas observer adalah mengobservasi Apakah dalam komunikasi kebutuhan personal selalu di jaga? Apakah kebutuhan praktise nya tersampaikan? Apakah komunikasinya assertive
- Waktu untuk mengkomunikasikan adalah 5 menit

Bagaimana Jika Anda Berkomunikasi Di dalam Meeting?

OCDAC Method



Model komunikasi untuk team dengan delegasi **Direct Delegation** dan **Guide**
Model percakapan IDEAL ini menggunakan **pendekatan memberi tahu** kepada team

Introduce The Task

Jelaskan Tugas :

- Jelaskan tujuan dari tugas yang diberikan
- Jelaskan Manfaatnya untuk pengembangan diri & Motivasi

Demonstrate

Praktekan Skill yang Diharapkan :

- Sampaikan ukuran sukses keberhasilan pekerjaan
- Jelaskan cara melakukan
- Tunjukkan cara melakukan
- Cek pemahaman

Ensure Understanding

Samakan pemahaman tugas

- Minta team untuk mempraktekan
- Perhatikan step-step yang perlu diimprove
- Berikan masukan atas praktek yang dilakukan



IDEAL

Let Go

Komitmen

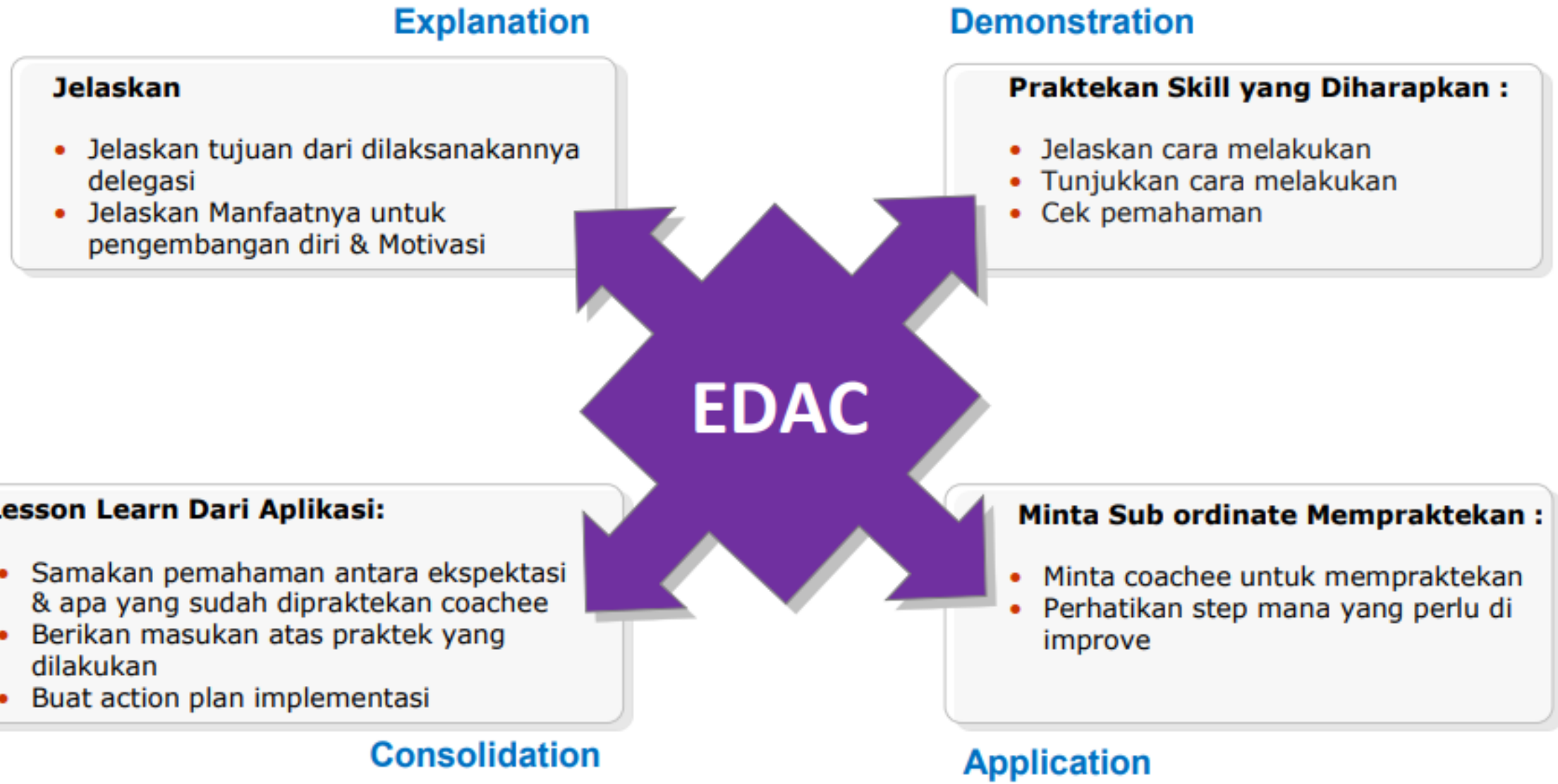
- Buat action plan implementasi
- Minta komitment
- Sepakati kapan monitoring berikutnya

Allocate authority, info, resource

Berikan otoritas

- Perjelas RACI
- Identifikasi risk dan mitigasi
- Identifikasi support yang diperlukan

Bagaimana Jika Anda Berkomunikasi Mendelegasikan Tugas?



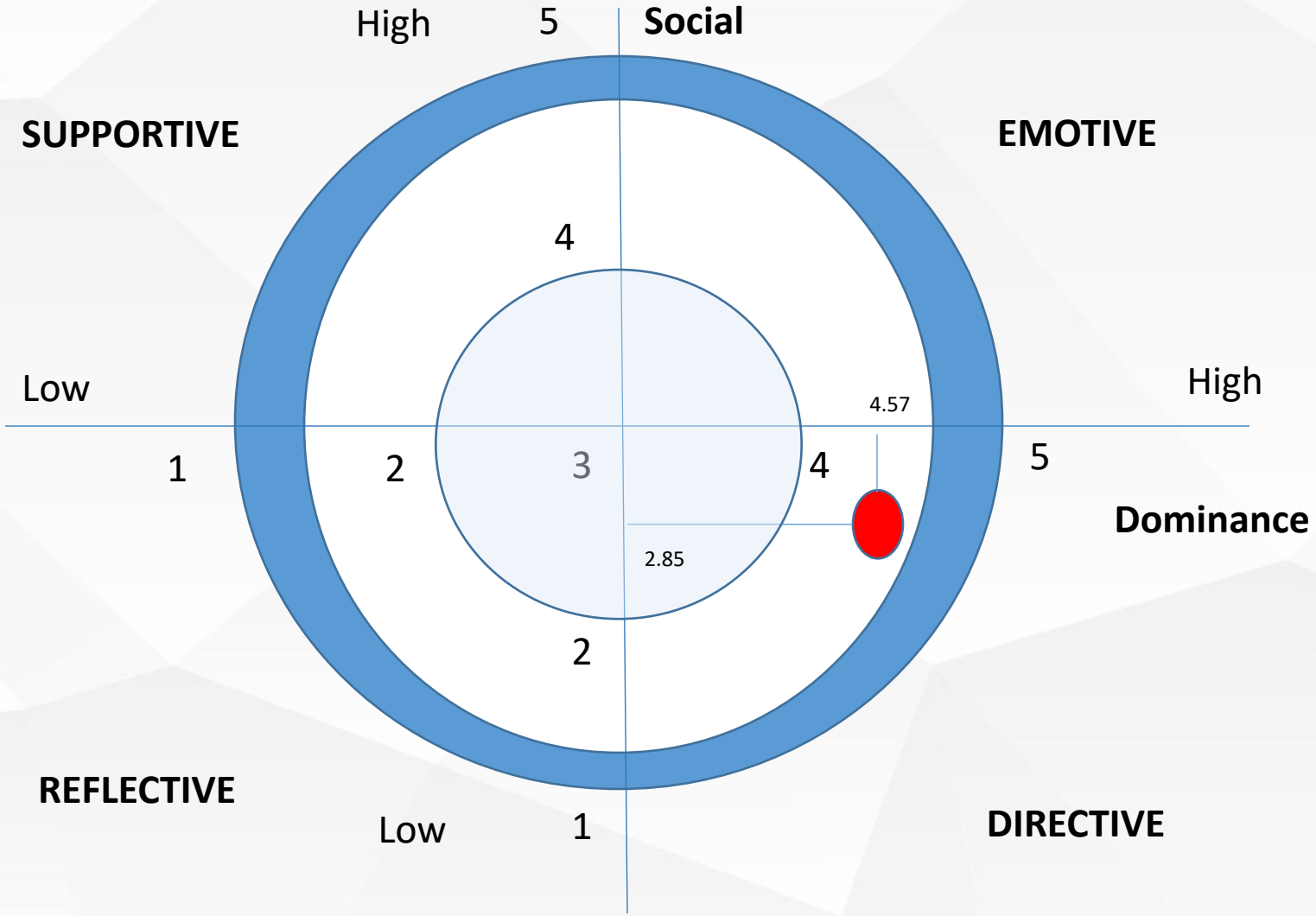
Praktek Dominasi Diri Anda

		1	2	3	4	5	
1	Sabar				4		Terburu buru
2	Puas diri				4		Berpengaruh
3	Diam				4		Banyak bicara
4	Pemalu				4		Berani
5	Suka mendukung				4		Suka menuntut
6	Santai				4		Tegang
7	Menahan diri					5	Sombong
8	Koperatif					5	Kompetitif
9	Penurut					5	Otoriter
10	Penyesuaian diri					5	Dominasi
11	Ragu Ragu					5	Tegas
12	Pendiam					5	Lincah
13	Kompromi					5	Menekan
14	Hati Hati					5	Ambil Resiko
	TOTAL				24	40	‘= 64/ 14 = 4,57

Praktek Sosialisasi Anda

		1	2	3	4	5	
1	Kaku		2				Lucu
2	Menyendiri		2				Akrab
3	Formal		2				Santai
4	Menahan Diri		2				Cari Perhatian
5	Hati Hati		2				Ceroboh
6	Menyesuaikan diri		2				Tampil Beda
7	Malu Malu		2				Dramatis
8	Sabar		2				Menurut Kata Hati
9	Disiplin				4		Urakan
10	Terkontrol				4		Ekspresif
11	Serius				4		Periang
12	Terstruktur				4		Tidak Terstruktur
13	Penuh Perhatian				4		Spontan
14	Tertutup				4		Terbuka
	TOTAL		16		24		‘=40/14 = 2,85

Gaya Komunikasi Anda



Gaya Komunikasi vs DISC Method

S

I

Why

Who



What

How

C

D

Selling Today: Creating Customer Value, Eleventh Edition, by Gerald L. Manning, Barry L. Reece and Michael Ahearne. Published by Prentice Hall. Copyright © 2010 by Pearson Education, Inc.

Basic Mapping
The Sales Dream Team

AGRESIVE

5

Emotive





2

Directive

KOPLING

Supportive

ASERTIVE

Reflective

3



1

PASIVE

GAS



REM

5 Aspek untuk Identifikasi Gaya Komunikasi Orang Lain ?

1. Background Pendidikan dan Pekerjaan
2. Cara Berpakaian
3. Ruang Kerja
4. Kata Kata yang digunakan
5. Gaya Bicara di telepon atau WA atau Sosial media

1. Aspek Latar Belakang Pendidikan dan Pekerjaan

Directive	Emotive	Supportive	Reflective
Bisnis Politik	Artis Seni	Public figure Social	Peneliti Teknis









2. Cara Berpakaian

Directive	Emotive	Supportive	Reflective
Konservative	Cerah	Casual	Konservative









3. Ruang Kerja

Directive	Emotive	Supportive	Reflective
• Meja Bersih • Luas • Jam • Penghargaan	• Meja Berantakan • Piala • Poster • Gambar Orang Terkenal	• Homey • Foto Keluarga • Kenang Kenangan • Poster	• Sertifikat • Simbol • Penghargaan • Tumpukan Kertas



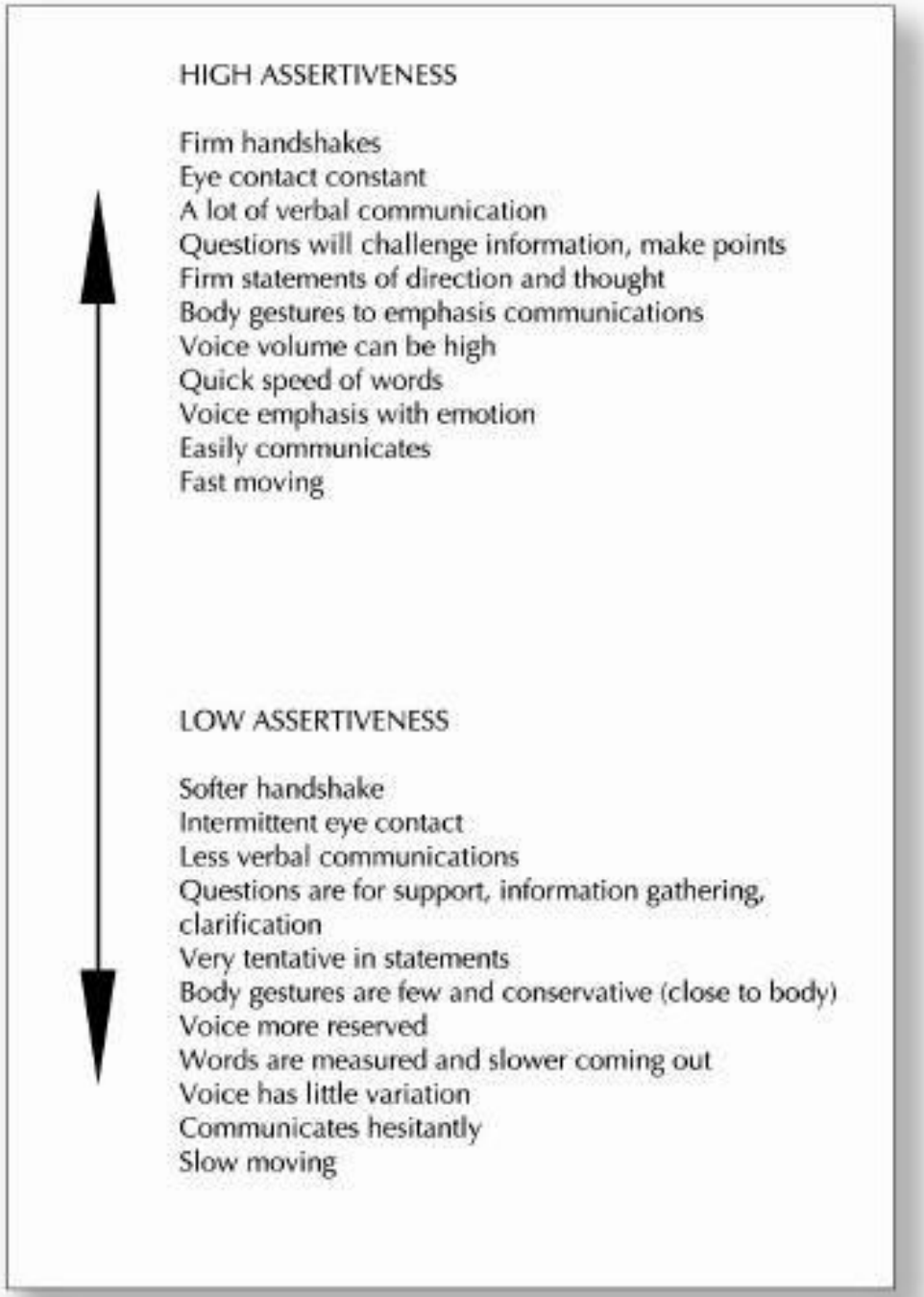


4. Kata Kata yang digunakan

Directive	Emotive	Supportive	Reflective
• Fokus • Nomor Satu !! • The Best • Be 100 % !!! • The Sky is The Limit !!! • Kompetisi • Tidak Sabaran • Keinginan Kuat	• Lebay • Optimis • Spontan • Ekspresif • Emotional • Meledak ledak • Mendayu-dayu	• Diplomatis • Mudah Bergaul • Damai • Tidak Tergesa gesa • Diplomatis • Mudah diprediksi	• Logis • Inovatif • Hati Hati • Alon alon asal kelakon • SOP • Prosedur • Peraturan • Ideal • Individualis • Akurat

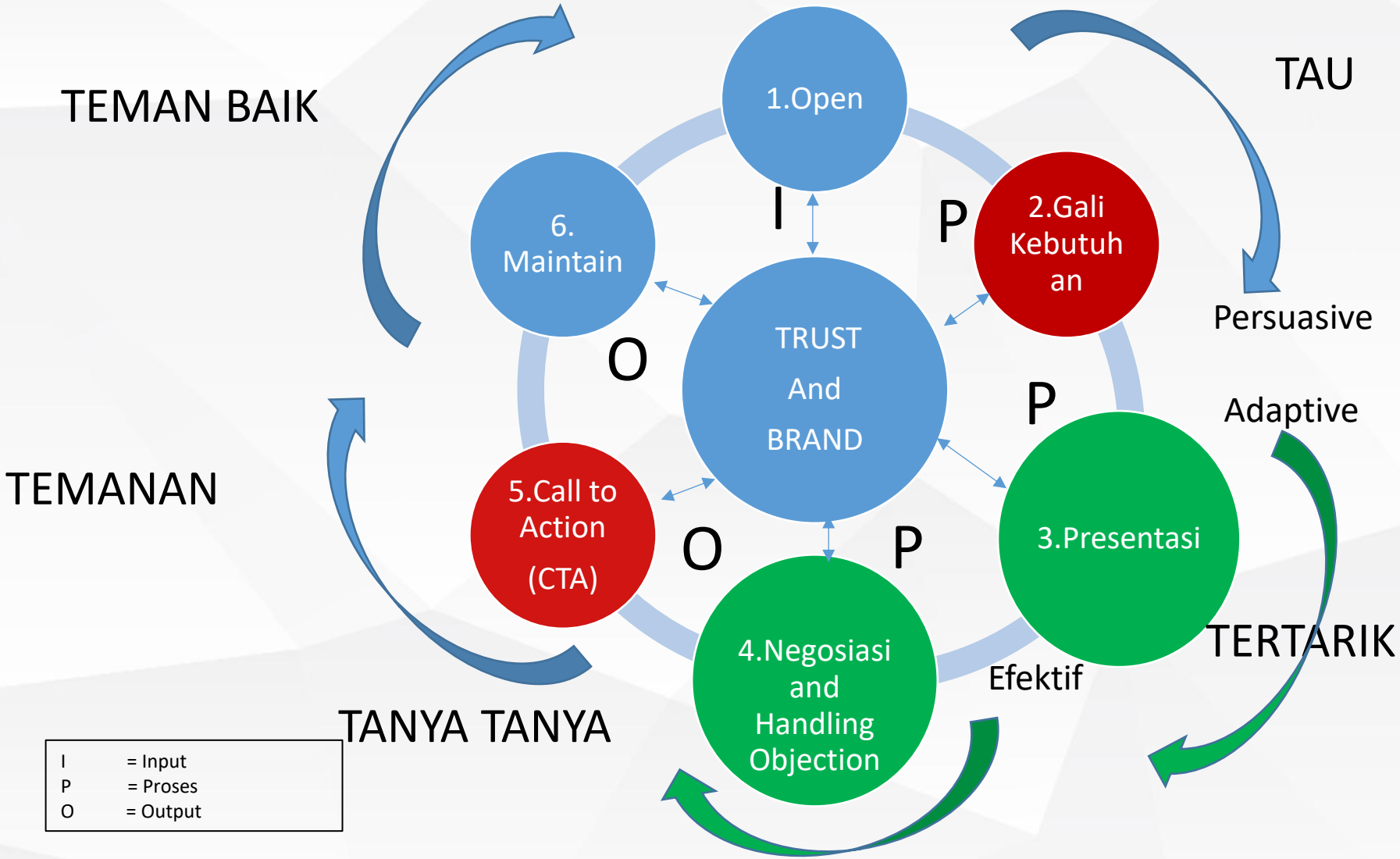
5. Gaya Berbicara di Telepon atau WA

Directive	Emotive	Supportive	Reflective
• Suara Keras • Cepat • Responsif • Sedikit Intonasi, monoton • Memerintah dengan perkataan **WA Style** • Tanda seru • Huruf Besar, ketikan tidak banyak singkat	• Suara Keras • Cepat • Responsif • Banyak Intonasi • Ramah **WA Style** • Tiga titik, ngambang • Langsung send tanpa dipikir dahulu	• Suara Pelan • Lambat • Respons Hati Hati • Sedikit Intonasi • Berbicara Halus **WA Style** • Tiga titik, ngambang • Diketik yang banyak baru dikirim	• Suara Pelan • Lambat • Respons dengan hati hati • Tidak ada intonasi • Berbicara baku **WA Style** • Memakai bahasa baku • Jarang thpho



Social Style in Assertiveness

6 Steps of Excellence Sales Communication



Home Work Day 2

- Mempersiapkan Yel-Yel
- Mempersiapkan presentasi pribadi
- Mempersiapkan data-data untuk project presentation day 2
- Googling Keyword

    Sahabat Coach TV Komunikasi efektif metode 7C

    Sahabat Coach TV Reach adalah lima hukum komunikasi efektif

DAY 2
Session 3 Sales Collaboration

Yang akan kita pelajari hari ini

- How to handle difficult People on Meeting
- Sales Idea Brainstorming
- How to speak Up your Idea
- SMART Goal Setting
- Praktek Building relation
- Praktek Presentation
- Praktek Handling Objection

Day 2

No	Topik	Learning Objective
Session 3	**Managing People at work and Handling Objection on 6 steps of Selling** 08.30 – 12.00 Inc Break 30 minutes	• Peserta mampu beradaptasi Ketika menjual dengan segala heterogenitasnya sehingga mampu mengendalikan Stress dan tidak burnout • Peserta mampu Handling Objection Idea, dan mampu mengatasi berbagai penolakan dan bernegosiasi dengan orang sulit Ketika menjual • Peserta memiliki Habit komunikasi efektif dan mampu membuat Goal setting agar mampu menghadapi tantangan penjualan di masa yang akan datang • Perserta mampu melakukan Informal Self Coaching terhadap diri sendiri dan terhadap rekan rerja • Peserta mampu mempraktekkan Assertive dalam brainstorming idea dan dalam menyelesaikan masalah di ruang meeting dan Ketika melakukan penjualan • Peserta mampu berpikir kreatif dan mampu menemukan ide ide baru serta mampu memaparkan ide tersebut kedalam sebuah meeting dengan tetap menghargai ide orang lain
ISOMA 1 HOUR		
Session 4	**Individual Presentation** **And** **Sales Project Solution** Case Study, Action Plan Group Presentation 13.00 – 16.30	• Mampu membuat 8 hal penting berupa action plant dengan smart method • Mampu membuat team mapping assertive team dalam membina hubungan • Peserta mampu mengaplikasikan teori sales communication terhadap kasus yang dialami di group masing masing • Mampu melakukan presentasi efektif dan sesuai dengan kebutuhaan Perusahaan saat ini dan Value perusahaan • Mampu mengidentifikasi dan memetakan masalah yang ada dan memberikan solusi selling yang tepat secara sistematis dalam matriks Effort vs Impact


1. Listen
2.Agree
3.Reframing
4. Implisit
4
Fase
Handling
Objection

Tugas Pribadi on Day 2
(My Life Solution 08.30 – 12.00)

- **Peserta dibagi ke dalam group masing masing maksimal 6 orang maksimal 3 group**
- **Setiap group memilih 1 peserta terbaik untuk presentasi ulang di grup besar**
- **3 peserta terpilh akan mempresentasikan Life Planning nya di group besar**
- **Peserta akan membuat Goal Setting Pribadi sesuai dengan 8 Aspek paling penting sesuai materi hari kedua**
- Memenuhi kaedah 4 Mat (Why – What - How- What if)
- Membuat **Presentasi** dengan durasi max 5 menit presentasi, Q and A 5 menit .
- Presentasi harus mengandung keseluruhan unsur **value perusahaan**

Apa fungsi dari benda ini ?
Diskusikan dengan Brainstorming dan presentasikan dalam group



Yuk Praktek Sales Assertive !!!
Diskusikan di dalam group

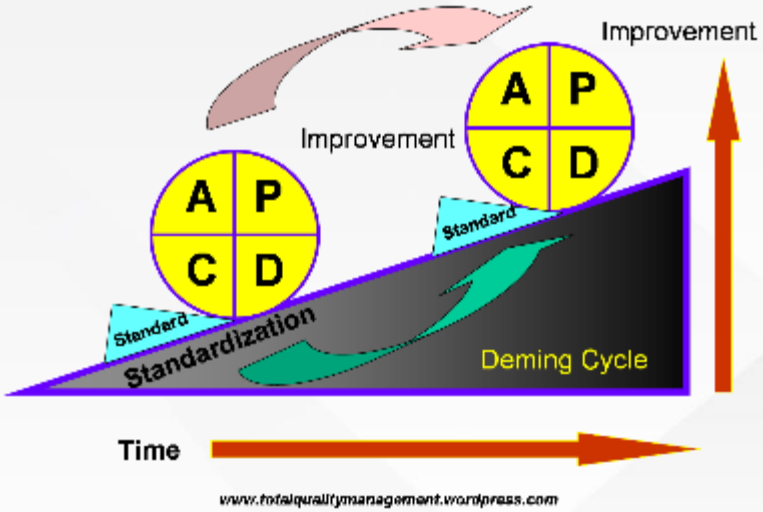


Apa Solusi anda agar laris ?

Goal Setting metode SMART



Apa itu Pemecahan Masalah ?



- Problem solving adalah proses untuk dapat memahami, mempelajari, dan mengatasi problem agar tidak terulang Kembali
- Tujuan problem solving adalah
  - Pemahaman masalah secara **bersama-sama**
  - **Meniadakan waktu yang terbuang** karena debat kusir
- Dengan menggunakan siklus PDCA, maka kita dapat
  - Mengidentifikasikan dan menganalisa masalah
  - Mengembangkan pemecahan masalah yang bisa dikerjakan
  - Menjamin bahwa masalah serupa tidak akan terulang lagi
- PDCA cycle adalah
  - Plan, membuat rencana
  - Do, melaksanakan rencana
  - Check, mengevaluasi hasil
  - Act, tindak lanjut mencegah masalah berulang

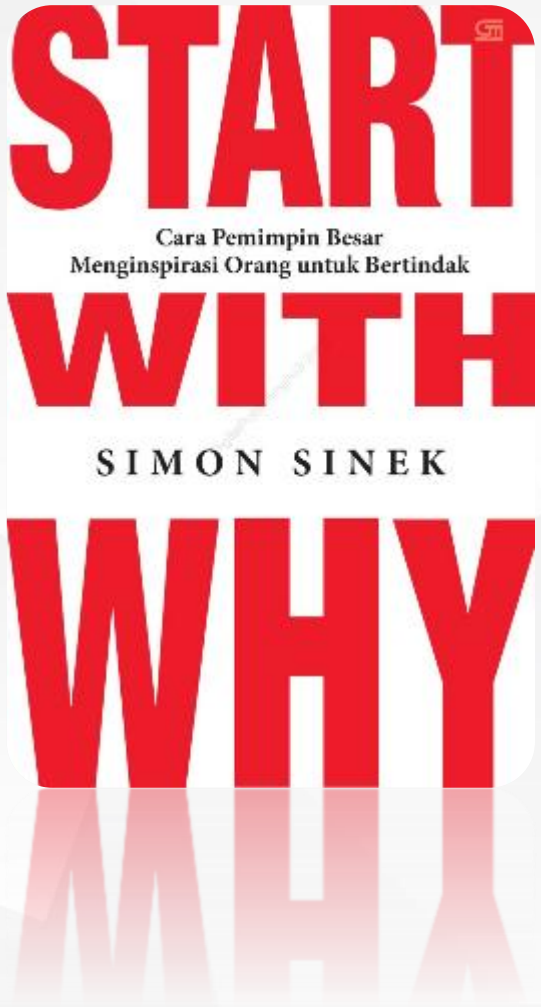
Buat tujuan dengan SMART untuk minimal 6 bulan kedepan!

No	Aspek	Target	Tindakan
1	Kesehatan	Badan segar tidak mudah sakit berat badan bisa ideal	Olahraga yang teratur dan makan makanan sehat

1	**Kesehatan**	**SMART Goal Setting** Kadar kolesterol stabil dibawah 200, dengan tensi normal 110/80, menurunkan berat badan 6 kg maksimal akhir december 2023, hingga mencapai berat badan 68 kg.	• **Olahraga senam setiap pukul 5.30 – 6.00 minimal 3 kali seminggu** • **Minum air putih sehari minimal 8 gelas** • **Makan buah-buahan (Apel manalagi)** • **……**

Essential Design Alur Berbicara Tentang Ide Anda

1. Judul
2. Nama Pemateri
3. Topik dan Tujuan Berbicara
4. **WHY**
5. **WHAT**
6. **HOW**
7. **WHAT IF**
8. Kesimpulan
9. Tanya Jawab
10. Penutup



DAY 2 SESSION 4
Workshop and Group Presentation

Session 4 Individual Goal Setting and Project Solution

- Final Individual Presentation
- Final Presentation Project Solution

Tugas Kelompok on Day 2
(Project Solution 13.00 – 17.00)

- 1 Group **maksimal enam orang**, total group **maksimal 3 group**
- **Membuat Yel-Yel Group maksimal 3 menit presentasi**
- Tema Sales Project ataupun solusi yang digunakan " Bebas namun berhubungan dengan perusahaan dan pekerjaan yang relevan saat ini dan SMART METHOD " dan kaedah PDCA
- Membuat **Presentasi Project** dengan durasi max 10 menit presentasi, Q and A 5 menit . **(total 15 menit)**
- Tools yang digunakan : **(bebas dipilih, memenuhi kaidah Why-What-How-What if)**
- Yel-yel dan Presentasi harus mengandung keseluruhan unsur **value perusahaan**

32 Kata yang Menjual

1. Keuntungan
2. Hemat
3. Manfaat
4. Keamanan
5. Kenyamanan
6. Kepercayaan
7. Hasil
8. nilai penting
9. Menarik
10. Berhak
11. Menyenangkan
12. Garansi
13. Gratis
14. Cinta
15. Betul
16. sangat kuat
17. Berkembang,
18. Menemukan
19. Investasi
20. Senang
21. Gembira
22. Uang
23. aman
24. Vital
25. Bangga
26. Mudah
27. Terbukti
28. Kesehatan
29. Laba
30. Baru
31. Kebenaran
32. Anda.

Berlatih membuat Iklan dengan 32 kata menjual

Contoh

“Produk ini kami namakan “The Magical” // karena berdasarkan riset dan *temuan* pada Departemen R&D kami, benar-benar ada keajaiban dan *manfaat penting* yang terbukti nyata setelah *Anda* mengkonsumsinya selama // 7 hari!”

Berlatih membuat Iklan dengan 32 kata menjual

Contoh

“Produk ini kami namakan “The Magical” // karena berdasarkan riset dan *temuan* pada Departemen R&D kami, benar-benar ada keajaiban dan *manfaat penting* yang terbukti nyata setelah *Anda* mengkonsumsinya selama // 7 hari!”

PRAKTEK MENYAMAKAN FREKUENSI

1. Perhatikan V-A-K nya
2. Perhatikan gerak tangan dan tubuhnya
3. Temukan Hot Button nya
4. Gali Nilainya
5. Gali kebutuhannya



Berlatih **Script**

Halo, Bu Nadya ada?
Halo Bu Nadya , Ini Aditya dari CIA , Jakarta. Bagaimana kabarnya hari ini?

“Bagus, Jika anda ingat, Sekarang, saya pernah menelpon anda beberapa waktu yang lalu. Apakah masih Ingat? “

“Ok, bagus. Alasan saya menelpon hari ini adalah ada sebuah informasi langka dan rahasia yang bisa meningkatkan income Perusahaan anda 3 kali lipat dari salah satu TOP SALES HOTEL kami dan jika anda punya waktu 60 detik, saya bagikan ide tersebut. Punya Waktu?”



Berlatih **Script**

Halo, Bu Nadya ada?
Halo Bu Nadya , Ini Aditya dari CIA , Jakarta. Bagaimana kabarnya hari ini?

“Bagus // Jika anda ingat, //sekarang//saya pernah menelpon anda beberapa waktu yang lalu. //APAKAH MASIH INGAT? “

“Bagus // Alasan saya menelpon hari ini adalah ada sebuah informasi langka dan rahasia yang bisa meningkatkan income Perusahaan anda 3 kali lipat dari SALAH SATU TOP SALES HOTEL kami dan jika anda punya waktu 60 detik //saya bagikan ide tersebut.
//PUNYA WAKTU?”



Berlatih **Tonality**

1. **Gunakan *tonality UP* saat *pacing dan leading.***
2. **Gunakan state benar-benar ingin tahu “ Bagaimana kabarnya hari ini?”**
3. **Gunakan suara Misteri saat “Jika anda ingat”**
4. **Gunakan power of pause, sebelum kalimat “apakah masih ingat?”**
5. **Naikan suara anda ketika “Apakah masih ingat?”**
6. **Ketika mengucapkan dari SALAH SATU TOP SALES KAMI diucapkan dengan state Bahwa orang ini penting dan dalam satu kalimat tanpa di pause**
7. **Gunakan “Jeda” ketika mengucapkan “ Bagus, Sekarang, Tetapi”**
8. **Turunkan *“Tone”* ketika mengucapkan rahasia dan langka**
9. **Tekankan pada kata “ Punya Waktu ? “**
10. **Suara harus dijaga bersahabat**



PRAKTEK PERSIAPAN PROSPECTING

1. Power of Senyum 20 detik
2. Berlatih 4 – 7 – 8
3. Berlatih 4 – 4 – 4 – 4
4. A – I – U – E – O
5. Do re mi fa sol fa mi re do
6. Selamat Pagi



ONEWILL Solusi

Thank You