

SIPNOSIS

Memasar & menjual produk herba adalah lebih mencabar berbanding menjual produk yang boleh terus dipandu uji (seperti kereta). Tambahan mula terlalu banyak produk herba dari dalam & luar negara di pasaran. Tanpa kit & skil kejurujualan yang mantap agak sukar bagi syarikat menembusi pasaran yang kini sangat kompetitif. Seringkali juga syarikat gagal mengambil kira & mengenalpasti kekuatan & kelemahan "Sales Team" dalam merangka strategi pemasaran & kejurujualan, syarikat gagal memaksimumkan potensi staff sediaada.

OBJEKTIF

- Meningkatkan Jualan dgn fokus selesai masalah pelanggan.
- Memaksimumkan Produktiviti dgn Formula 1440 & lebih masa utk "recharge".
- Tingkatkan "Sales Conversion Rate" & kurangkan stress kerja.
- Mengatasi "Sales Objection" dan menukar kepada "Sales Acceptance"

METHODOLOGI

- Syarahan & Ujian
- Pembentangan Peserta
- Rakam Video
- Gerak Kerja Kumpulan
- "Role Play"
- Tayangan Video

SASARAN PESERTA

- Pemasaran / Jualan / Promosi / Khidmat Pelanggan / Public Relation / Frontliners

TEMPOH

2 hari (8.45 pagi – 5 petang)

KANDUNGAN

- Perniagaan : Krisis Jujual / Stereotype Jujual / Peluang besar dari krisis / Jual Ibadah vs Buang masa – Tuhan Murka / Kesilapan yg perlu dielak
- Pengurusan : USP / Profil Pelanggan Ideal / Motivasi & Pemilihan JuruJual / Jaminan 100% / Sales Resistance / Sales Acceptance / Sales Map
- Kewangan : Sales Funnel / Target Sales / Insentif JuruJual / Penalti JuruJual /
- Pemasaran : Kit JuruJual / Skil JuruJual / Proses JuruJual / Pemilihan Produk / Ciri2 / Faedah / Kelebihan / Testimonial / Pelan Jualan 52 Minggu
- Kejurujualan : Sales Budget / Skil JuruJual / Lead Generation / Prospecting / Presentation / Closing / Sales Promotion / Buying Signals

OUTPUT PEMBELAJARAN

1. Bina Profil Pelanggan A – berkualiti / berminat / mampu / bertindak pantas
2. Kit JuruJual yang efektif sesuai untuk sektor perkhidmatan.
3. Kemahiran Kejurujualan Kreatif – Prospecting / Presentation / Closing
4. Kemahiran mengurus masa -fokus aktiviti jualan dan bukannya sampingan.
5. Kemahiran menghadapi "Sales Objections" & bina pelanggan seumur hidup.
6. Pelan Tindakan & Promosi 52 Minggu.

JADUAL PROGRAM**Hari 1 :**

Modul 1 : Krisis Pemasaran Perkhidmatan (Intangible) & Penyelesaian
 Modul 2 : Jaringan Pelanggan – Bina "Sales funnel" yg sentiasa penuh.
 Modul 3 : Gandakan Jualan – Dgn Pemasaran Kreatif
 Modul 4 : Pelan Tindakan & Pemasaran 52 Minggu

Hari 2 :

Modul 5 : Krisis Kejurujualan & Penyelesaian
 Modul 6 : Motivasi JuruJual
 Modul 7 : Kit JuruJual – Database Pelanggan, Testimonial, Special Offer, USP
 Modul 8 : Skil Kejurujualan

TOOLS

- Ujian Kejurujualan – Ukur Potensi JuruJual & "Dream Team"
- Video : CEO Siemens Msia – Selling & Marketing in Malaysia
- Video : Car Salesman – Training
- Video : Selling Using Charity & Celebrity
- Video : Brain Scanning – To find "Buying Button"
- Video : Herba / SPA / Ayurveda – Peluang Pasaran Bernilai RM Billion.

TESTIMONIAL**USAHA WAN PENGELUAR HERBA**

MARA & FAMA – Seluruh Malaysia

MECD – Program Phaser – Program Pembangunan Usahawan Intensif

MAJUJIKAN – Sales Team Analysis / Pemasaran Inovatif / Promosi 52 Minggu

ANALISA KES

Role Plan – Sales Presentation / Role Plan – Handling Objections