

SILABUS

Menjadi Penjual yang Handal

A. Judul Program
Menjadi Penjual yang Handal

B. Deskripsi Program

Mengapa program ini penting untuk diambil?

Karena keterampilan menjual ini akan menjadi bekal sukses Anda sebagai seorang Sales.

Apa tujuan dari program ini?

Program ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan tentang sales, kepada para pembelajar yang mengambil program ini.

Apa saja yang akan diajarkan melalui program ini?

Program ini memberikan pembelajaran tentang selling cycle, mencapai target sales, dan monitoring target sales.

Apa jenis pekerjaan yang relevan dengan program ini?

Pekerjaan yang relevan dengan program ini adalah sales dan marketing.

Siapa yang dapat mengikuti program ini?

Peserta tidak perlu memiliki pengetahuan dasar apapun agar dapat mempelajari program ini.

C. Tujuan Pelatihan (Umum)

Di akhir pelatihan, peserta akan dapat mengetahui cara melakukan penjualan secara tepat.

D. Tujuan Pelatihan (Khusus)

Tujuan Pelatihan (Khusus)	Kompetensi
Menjelaskan selling cycle	Berkomitmen
Menjelaskan cara mencapai target penjualan	Mandiri
Menjelaskan pemantauan target penjualan	Cerdas

E. Karakteristik Peserta

Semua masyarakat Indonesia, baik wirausaha, sales dan marketing, maupun masyarakat umum, yang ingin mempelajari cara menjadi penjual yang handal. Dan para peserta harus memiliki perangkat yang dapat digunakan untuk metode *self-paced learning* seperti komputer, *laptop*, atau *smartphone*. Tingkat kesulitan pelatihan ini adalah tingkat dasar.

F. Metode Ajar

Menjadi Penjual yang Handal menggunakan metode *Self-paced Learning* dengan bahan pembelajaran elektronik interaktif.

G. Durasi Pelatihan

Topik	Durasi
Section 1: <i>Selling Cycle</i>	60 menit
Section 2: Mencapai Target <i>Sales</i>	30 menit
Section 3: Monitoring Target <i>Sales</i>	45 menit
Total Durasi	135 menit

H. Mekanisme Evaluasi Pembelajaran Peserta

Topik	Level & Bentuk Evaluasi
Evaluasi Awal Program	Evaluasi II: Pre-test
Section 1: <i>Selling Cycle</i>	Evaluasi II: Kuis
Section 2: Mencapai Target <i>Sales</i>	Evaluasi II: Kuis
Section 3: Monitoring Target <i>Sales</i>	Evaluasi II: Kuis
Evaluasi Akhir Program	Evaluasi II : Post-Test
Rating dan Ulasan	Evaluasi I : Ulasan

I. Materi Pelatihan

Topik	Deskripsi Materi	Bentuk Materi
<i>Selling Cycle</i>	Menjelaskan bagaimana proses yang terjadi dalam pemasaran.	Modul interaktif
Mencapai Target <i>Sales</i>	Menjelaskan bagaimana memetakan target dan mencapai target sales.	Modul interaktif
Monitoring Target <i>Sales</i>	Menjelaskan bagaimana memonitoring target sales.	Modul interaktif

J. Tenaga Pelatih

A Dewantoro Marsono memiliki keahlian dalam program Strategic Management dan Corporate Finance. Merupakan salah satu dosen Perbanas. Dan memiliki berbagai sertifikat seperti Sertifikasi Pendamping UMKM, Certified Financial Planner, dan Sertifikasi Dosen.