

UPC Sales Training Program for Financial Products (Pelatihan 1 hari)



Peserta

- Financial Industries (Bank and Insurances) Sales Reps (Introductory level with less than 3 years experience)

13 September 2019 (Angkatan 1)

Time: 8:30-16:30

Tempat: Master of Management, Universitas Gadjah Mada (MMUGM)
Jl. Dr. Saharjo No. 83 Tebet Jakarta Selatan
Kapasitas Peserta: 25 orang

Investasi: IDR 2,800,000 (termasuk makan siang)
Batas akhir pendaftaran: 12 September 2019

*Training menggunakan Bahasa Indonesia

90% Peserta menyatakan mereka akan merekomendasikan training ini ke kolega mereka



Pahami kebutuhan customer Anda lebih cepat dari competitor

Berikan penawaran yang tepat dan memenangkan bisnis dengan percaya diri

Sales tidak hanya tentang menjual suatu produk atau servis. Sales people diharapkan untuk dapat memberikan solusi atas permasalahan bisnis dan proposal yang menjawab kebutuhan pasar terbaru. Selama 20 tahun UPC Training telah menjawab kebutuhan itu di Jepang dan telah disebarkan ke negara-negara lain sejak 2010, meliputi China, Singapura, dan Thailand.

Kali ini kami mengemas konsep UPC khusus untuk *Financial Products*.

Training ini diselenggarakan bersama Magister Management Universitas Gadjah Mada (MM UGM).

PROGRAM

1. Bagaimana cara menjadi salesperson yang efektif?

Value Anda dilihat dari customer
Kenapa "U" (Understanding) penting

2. Bagaimana cara membangun UPC skills? [Understanding]

Active listening
Note taking
Analyze the 3C's
Use T-shaped approach
Sort out ideas

[Proposing]

Agree for the proposing level
Propose with benefits
In the competitive situation
If the proposal doesn't work

[Closing]

Summarize the meeting
Test the water
Examine the closing level

3. Bagaimana cara memulai meeting dengan UPC model?

Introduce yourself
Set the goal

4. Role plays



Peserta akan mendapatkan sertifikat dari MM UGM setelah pelatihan.

Fasilitator



Rizka Assaf

Memiliki pengalaman lebih dari 23 tahun di industri perbankan Indonesia, dan merupakan seorang ahli di bidang *Wealth Management*, *Investment & Bancassurance*, *Team Management*, dan *Sales and Product Development*. Bersama dengan IBI, LSPP dan banyak ahli lainnya, Rizka merupakan salah satu anggota team penulis buku *Wealth Management Produk dan Analisis*, dan *Wealth Management Tata Kelola* yang banyak dipakai sebagai acuan oleh profesional di industri perbankan maupun mahasiswa di akademi perbankan.

Pengalamannya yang kaya di dunia sales produk perbankan diasah di berbagai perusahaan lokal dan multinasional, seperti Citibank, HSBC, ABN-Amro Bank dan Bank.

Saat ini Rizka aktif sebagai fasilitator/trainer profesional pada berbagai institusi – selain sebagai dosen di FE Universitas Katolik Parahyangan.

Sarjana Hubungan Internasional lulusan FISIP Universitas Katolik Parahyangan ini kemudian meraih gelar Magister Manajemen di Universitas Pasundan Bandung dan saat ini masih menempuh pendidikan S3 Ilmu Manajemen di Universitas yang sama.

► Informasi dan Pendaftaran

<https://www.cicombrains.com/cbi/openlecture/20190913id.html>

■ Inquiry

CICOM BRAINS Inc.

Kontak: Santi
E-mail: cbi@cicombrains.com
Phone: 0813 1102 0455
Sahid Sudirman Center Lt.11, Sudirman, Jakarta

Universitas Gadjah Mada (MM UGM)

Kontak: Imron / Mia
E-mail: imron.alamin@ugm.ac.id / mia@ugm.ac.id
Master of Management, Universitas Gadjah Mada (MMUGM)
Jl. Dr. Saharjo No. 83 Tebet Jakarta Selatan
Phone: (62) (21) 83700333, 83700339, 83700340
Mobile: 0852 1337 1661 / 0818 261 224