WAJAH SALES

PROFIL PERUSAHAAN

WAJAH SALES

Mengembangkan sumber daya manusia yang unggul, berkarakter, dan berdaya saing global untuk memaksimalkan potensinya.



www.wajahsales.co.id

Tentang Wajah Sales

Wajah Sales adalah merek pengembangan kapabilitas di bawah unit bisnis CV. PITON PERKASA MANDIRI yang mengkhususkan diri dalam Strategi Penjualan & Distribusi dan kemampuan peningkatan operasional. Kami tidak hanya menawarkan pendekatan berbasis teoritis, tetapi juga pendekatan praktik terbaik yang digabungkan dengan bootcamp kepada klien kami. Mendukung lebih dari 30 perusahaan baik lokal maupun multinasional untuk mencapai kinerja terbaiknya.

Selektif Klien Kami



Hubungi Kami di

0811-950-9272

wajahsales@gmail.com

@wajahsales

www.wajahsales.co.id

Jl. Kertamukti No.84 B, Pisangan, Ciputat Timur
15419 - Tangerang Selatan

WAJAH SALES

Commercial Competency

Leadership Competency

Business & Financial Acumen
Kemampuan untuk membuat keputusan komersial yang lebih akurat untuk meningkatkan laba atas investasi

Coaching for Impact
Kemampuan untuk meningkatkan kinerja tim melalui pembinaan dan bimbingan yang tepat.

Managing Team & Excellent Team Player
Kemampuan untuk mengatur, memotivasi, dan memanfaatkan kekuatan anggota organisasi menjadi kerja tim yang efektif.

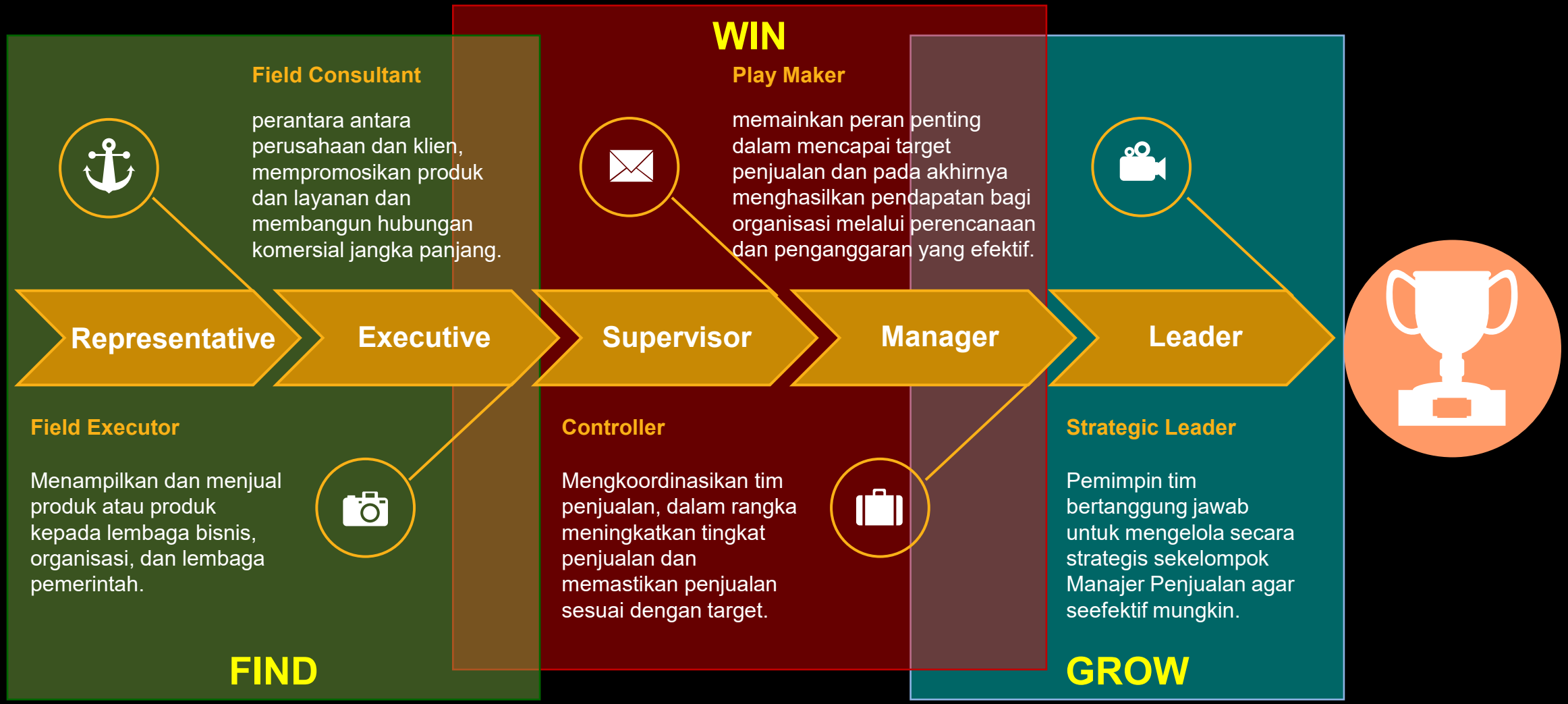


Technical & Supporting Competency

Sales Capability
Kemampuan untuk menjual secara persuasif dan mengamankan hasil yang optimal untuk organisasi dan mitra bisnis dengan proses ujung ke ujung yang tepat.

Sales Operation Capability
Kemampuan untuk merancang, mengembangkan, dan menyampaikan strategi pertumbuhan bisnis yang akan menginspirasi transformasi komersial.

Sales Function



WAJAH SALES

Our Program

Experiential learning

Project based learning

Problem based learning

CONSULTANCY
Sales & Distribution, Business Development

FACILITATION
Training, Coaching & Bootcamp

SALES OPERATION
Reporting, Monitoring & Infrastructure

E-TRAINING

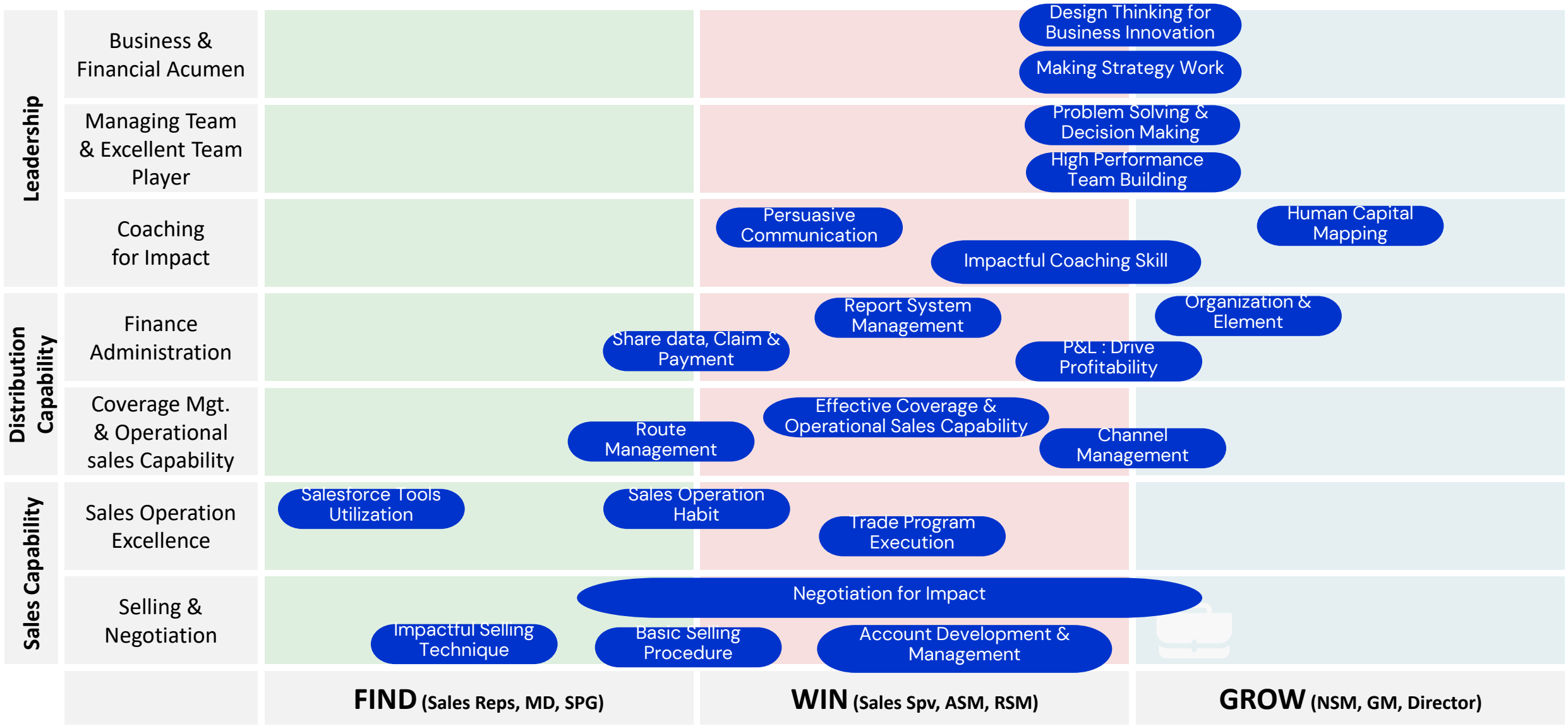
LEADERSHIP



Detail program khusus sesuai dengan tujuan program, Ajak kami untuk mewujudkan program kerja Marcom, SDM & Sales sebagai landasan untuk merancang strategi dan taktik pada objek terkait agar memiliki dampak yang maksimal.

WAJAH SALES

Matriks Modul Berdasarkan Peran– Metode 70/20/10









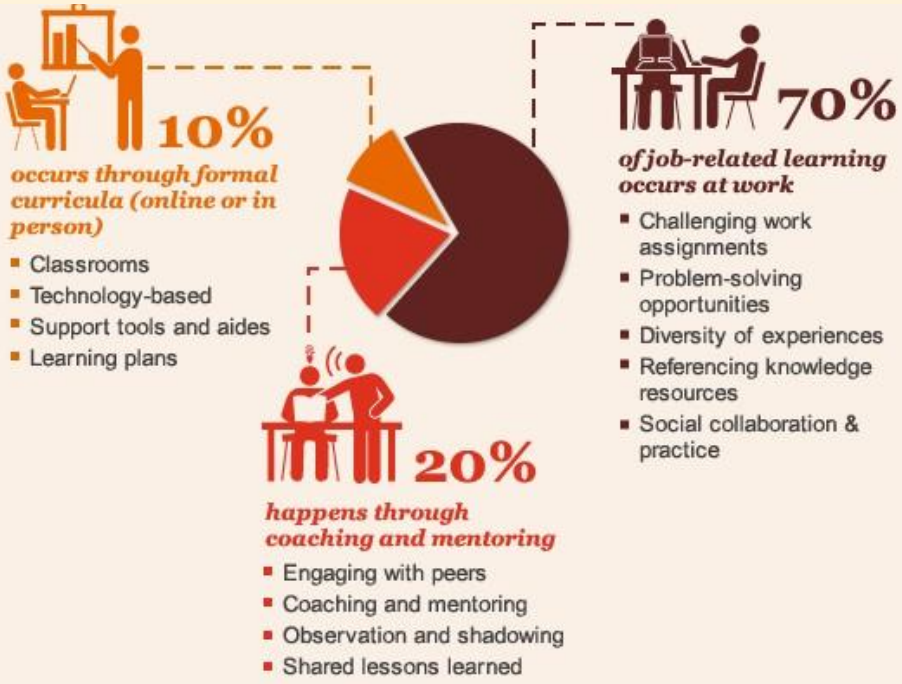








Our Learning Model







Apa itu metodologi 70/20/10?

Secara umum, metodologi 70/20/10 merupakan metode yang digunakan untuk pengembangan sumber daya manusia dengan rumus pembelajaran 70% experiential learning, 20% social learning, dan 10% formal learning. Model ini dikembangkan oleh dua pelatih terkenal, yaitu, Michael Lombardo dan Robert Eichinger (2000).







Training

WAJAH SALES

Presentasi Instruktur



Paparan Fasilitator

- Fasilitator memberikan penjelasan mendalam tentang materi pelatihan

Diskusi Interaktif

- Sesi tanya jawab dengan Fasilitator memungkinkan peserta untuk mengeksplorasi solusi untuk tantangan spesifik yang mereka hadapi di lapangan

Simulasi dan Role Play



Simulasi praktis

- Peserta mempraktikkan langkah-langkah penjualan melalui skenario berbasis realitas

Role Play

- Tingkatkan keterampilan komunikasi dengan memainkan peran, menjadi pelanggan potensial atau tim penjualan

Analisis kasus nyata

- Peserta memeriksa contoh keberhasilan dan kegagalan dalam penjualan untuk memahami strategi yang efektif

Kolaborasi tim

- Group discussions encourage sharing of experiences between participants, expand horizons, and create innovative solutions that can be implemented

Presentasi kelompok

- Setiap kelompok akan mempresentasikan hasil diskusi yang menjadi "rencana aksi"

Studi Kasus, Diskusi Kelompok, Presentasi



Coaching

WAJAH SALES

Penetapan Tujuan

- Menentukan tujuan spesifik kunjungan dan seperti apa "menang" untuk pertemuan yang akan datang

Definisi Peran

- Menentukan peran pelatih dan karyawan selama rapat untuk memastikan pelatih tidak "mengambil alih" penjualan.

Pembelajaran sesama rekan kerja

- Memanfaatkan "pikiran kelompok" untuk berbagi beragam perspektif, praktik terbaik, dan pengalaman kolektif, mempercepat pembelajaran di luar apa yang ditawarkan pelatihan satu lawan satu.

Kerja Tim Lapangan



Eksekusi Individu



Keterampilan & Strategi Penjualan

- Mempertanyakan, kualifikasi, presentasi, dan menangani keberatan.

Perilaku Penjualan

- Perencanaan pra-panggilan, perilaku dalam panggilan, dan analisis pasca-kunjungan niaga

Refleksi Diri

- Berkomunikasi dengan karyawan untuk masukan mereka tentang apa yang berjalan dengan baik dan apa yang akan mereka lakukan secara berbeda, mendorong analisis diri

Pembinaan yang Dapat Ditindaklanjuti

- Berbagi pengamatan dan tips khusus untuk meningkatkan kinerja di masa mendatang.

Pengamatan



Penilaian Real-time

- Mengamati perilaku karyawan, teknik bertanya, dan kepatuhan terhadap proses penjualan

Pencatatan

- Mendokumentasikan kinerja khusus untuk tenaga penjual, bukan hanya tanggapan klien

Dokumentasi

- Menyelesaikan Laporan Pembinaan Lapangan (FCR) untuk meninjau, menandatangani, dan melacak peningkatan dari waktu ke waktu

Bootcamp

WAJAH SALES



Pelatihan bootcamp adalah **program pendidikan intensif jangka pendek** yang dirancang untuk membantu peserta **menguasai keterampilan spesifik** yang diminati dalam lingkungan yang serba cepat, diterapkan selama 3 hari. Ruang lingkup inti berkisar pada **pelatihan praktis dan langsung** (lebih sedikit teori, lebih banyak melakukan) di **lingkungan luar ruangan** yang mempersiapkan peserta didik untuk mampu masuk ke dunia kerja, dengan fokus pada **pengembangan pribadi** atau **peningkatan keterampilan**.



- **Kurikulum Intensif:** Kurikulum yang ringkas dan sangat terstruktur yang berfokus pada aspek praktis sehari-hari dari suatu profesi daripada teori yang mendalam.
- **Proyek Langsung:** Peserta membangun portofolio proyek dunia nyata yang layak, simulasi lingkungan kerja, atau studi kasus yang nyata.
- **Keterampilan yang Relevan dengan Industri:** Ruang lingkup ini disesuaikan untuk memenuhi kebutuhan mendesak pemberi kerja, dengan fokus pada bidang yang diminati seperti desain Road to Market, Sales Operations, Selling & Negotiation dan Project Management.





- **Mentoring & Instruksi Ahli:** Pelatihan dipimpin oleh para profesional industri dengan memberikan bimbingan yang dipersonalisasi dan pendampingan aktif di bawah pengawasan ketat oleh mentor teknik survival bersertifikat

WAJAH SALES

CORE FACILITATOR

BNSP BADAN NASIONAL SERTIFIKASI PROFESI

LSP IKN Instruktur Kompeten Nasional Lisensi: BNSP-LSP-2204-ID

NLP® INDONESIA

Dr. Ir. BIAKMAN IRBANSYAH, MBA



Strategy & transformation advisor..

Expert in strategic transformation & leadership development

Strategic Change Management & Corporate Transformation, Knowledge Management & Learning Organization, Strategic Management Audit & Strategy Blue-Print Formulation, Human Capital, Talent Management, & Organization Development, Human Capital, Talent Management, & Organization Development

BELA KIRALI, SE



Sales Capability Development Specialist in B2B and B2C market

Practitioner for GT-MT-AFH channels in FMCG, Cosmetics, Stationery and Confectionery industries

Professional Selling, Impactful Negotiation, Coaching Skill, Road to Market Strategy, Sales Report Infrastructure

Ir. WAHYU BHAKTI



Category Planning Activation and Key Account Expert

Practitioner for GT-MT channels in Pharmaceutical and various FMCG industries

Trade Marketing Implementation, In-Store Execution, Merchandising, Key Account Management, Customer Engagement

FEDDY MARETHA D, SE



National Sales Manager, Facilitator & Sales Coach

Practitioner for GT-AFH channels in FMCG and Cosmetic industries

Professional Selling, Impactful Negotiation, Distributorship Management, Coaching Skill

WAJAH SALES

TERIMA KASIH

ATAS PERHATIAN ANDA

Beri tahu kami minat dan kekhawatiran Anda untuk membangun tim kinerja Anda yang kuat!

www.wajahsales.co.id

Contact Us

- Jl. Kertamukti No.84 B, Pisangan, Ciputat Timur 15419 - Tangerang Selatan - Prov. Banten.
- Phone: 0811-9509-272
- E-mail: wajahsales@gmail.com
- IG : @wajahsales
- www.wajahsales.co.id