



AI HYBRID LEARNING REVOLUTION

INDUSTRY-BASED SALES MANAGEMENT

FROM MANAGING SALES TO LEADING SALES PERFORMANCE

Pembelajaran kontekstual untuk membantu para sales leaders belajar dari industri mereka, practice di dalam kelas, dan menerapkan strategi di lingkungan bisnis.

**2 DAYS
INTENSIVE
WORKSHOP**



**INDUSTRY
BASED
LEARNING**



**AI-ENABLED
AND HYBRID
LEARNING**



THE SALES LEADERSHIP CHALLENGE

- Target penjualan **semakin menantang**.
- Perilaku Customer berubah **semakin cepat**.
- Mengelola tim sales menuntut **kemampuan yang kompleks**.
- Sales leader butuh strategi dan eksekusi yang **lebih kuat**.

The Solution: ↓

SALES MANAGEMENT 4.0

Komprehensif pembelajaran untuk Sales Leaders Era Kini

LEARNING JOURNEY

1

PRE-LEADERSHIP ASSESSMENT

Identifikasi leadership mindset, sales management capability, dan development priorities peserta.

2

INDUSTRY-BASED PRE-LEARNING

Dapatkan materi Sales Management yang relevan dengan karakteristik, tantangan, dan praktik industri masing-masing.

3

2-DAYS PRACTICAL WORKSHOP

Ubah konsep jadi praktik melalui case study, diskusi, simulasi latihan dengan AI & sales management tools yang relevan

WHAT WILL YOU DEVELOP?



**SALES
LEADERSHIP**



**SALES
PLANNING**



**PIPELINE
MANAGEMENT**



**TERRITORY
MANAGEMENT**



**PERFORMANCE
MANAGEMENT**



**SALES COACHING
WITH AI
SIMULATION**

01

ASSESS

02

UNDERSTAND

04

PERFORM*

03

PRACTICE



INDUSTRY-RELEVANT CASE STUDY:



FINANCIAL
Eksekusi & Kinerja Sales

Perencanaan Penjualan,
Pipeline & Kinerja,
Coaching



FMCG
Field Sales & Distribusi

Wilayah Penjualan,
Outlet & Rute, Eksekusi
Lapangan



PHARMACY
Pelanggan & Account

Prioritas, Account &
Forecast, Kinerja



RETAIL
Kinerja Sales & Customer Experience

KPI & Kinerja Tim,
Pelanggan,
Operasional



B2B
Peluang & Pengelolaan Deal

Peluang Bisnis,
Stakeholder &
Pipeline, Forecasting

PROGRAM CURRICULUM

DAY 1

01 – SALES LEADERSHIP MINDSET

- Tantangan penjualan di berbagai jenis industri
- Bergeser mindset dari sales person menjadi sales leader
- Enhancing Sales Leadership with AI (Augmentation)
- Menyeimbangkan peran mengelola sales person dan task

ACTIVITY:

Reframing Sales Leadership for the AI Era

02 – TURNING TARGETS INTO SALES PLANS

- Melakukan analisa penjualan
- Menentukan target, aktifitas dan hasil
- Menetapkan target penjualan dengan metode SMART
- Menentukan inisiatif yang relevan

ACTIVITY:

Generating AI-Powered Sales Strategies and Initiatives

03 – SALES PIPELINE & FORECASTING

- Sales planning & activity management
- Melakukan eksekusi & progress pencapaian sales
- Pipeline management & sales forecasting

ACTIVITY:

Building an Intelligent Pipeline and AI-Informed Sales Forecast

DAY 2

04 – TERRITORY & ROUTE MANAGEMENT

- Merancang strategi manajemen wilayah
- Meningkatkan peran sebagai Key Account Management
- Jenis-jenis analisa manajemen wilayah penjualan
- Membangun kepercayaan dengan konsumen

ACTIVITY:

Optimizing Territory Coverage through AI Scenario Planning

05 – SALES PERFORMANCE MANAGEMENT

- Menganalisa dashboard kinerja penjualan
- Menganalisa kesenjangan (gap) kinerja sales
- Memberikan feedback berbasis data penjualan

ACTIVITY:

Giving feedback & improvement plan

06 – SALES COACHING & TEAM DEVELOPMENT

- Pentingnya sales coaching dalam mendorong kinerja
- Perbedaan coaching vs Instruksi kepada tim sales
- Menyesuaikan gaya komunikasi dalam coaching
- Melakukan coaching dengan metode GROW

ACTIVITY:

Rehearsing Sales Coaching with an AI Copilot

EXPECTED OUTCOME



- ✓ Memimpin tim sales lebih efektif
- ✓ Mengembangkan strategi sales
- ✓ Membangun sales organization berkinerja tinggi
- ✓ Mengelola key account secara strategis
- ✓ Meningkatkan sales productivity
- ✓ Menyusun sales plan untuk pertumbuhan bisnis

TAKEAWAY PARTICIPANTS



- ◆ Modul pembelajaran online
- ◆ Membership Platform
- ◆ Akses ke **CoachQu AI** – Asisten Coaching Berbasis AI dari QuBisa
- ◆ Certificate of Completion
- ◆ Akses 10.000 Qubisa Learning Content

DESIGNED FOR



- Sales Managers
- Sales Supervisors & Team Leaders
- Business Development Professionals
- Key Account Managers
- Commercial Managers
- Future Sales Leaders

Investasi Offline

Rp 6.600.000 + PPN

Untuk kebutuhan kelas online, silakan hubungi kami.



Dapatkan tambahan diskon 5% saat registrasi di website QuBisa Corporate

Informasi Pendaftaran



021-4515718



0813-8952-8410



onegmlofficial



corporate.qubisa.com/premium



One GML



cs@gmlperformance.co.id

Klik QR Code untuk info pendaftaran

