

TENTATIF PROGRAM

Hari	Masa	Modul Pembelajaran	Aktiviti-Aktiviti
Hari #1	8.00 a.m	Pendaftaran & Sarapan	
	9.00 a.m – 10.00 a.m	1.0: PRODUK - Kenal produk - Strategi produk	Proses mengenal dan memahami produk
	10.00 a.m – 1.00 p.m	2.0: PELANGGAN - Kenal prospek - Profiling pelanggan	Cipta avatar pelanggan. Kenalpasti masalah dan kehendak pelanggan
	1.00 p.m – 2.00 p.m	REHAT, MAKAN, SOLAT	
	2.00 p.m – 3.00 p.m	3.0: PLATFORM - Produk - Prospek - Corong pemasaran	Kenal pasti fb, instagram dan whatsapp produk yang sama dan berkaitan
	3.00 p.m – 4.00 p.m	4.0: Cabaran Jualan Sebenar #1	- Jualan prospek sedia ada
	4.00 p.m – 5.00 p.m	5.0: Teknik Tarik Pelanggan - Tukar 'stranger' kepada prospek	- Copywriting, freemium giveaway
	5.15 p.m	BERSURAI	
Hari	Masa	Modul Pembelajaran	Aktiviti-Aktiviti
Hari #2	8.00 a.m	SARAPAN	
	9.00 a.m – 10.00 a.m	6.0: Pengiraan Margin Produk & Konsep "Upsell" dan "Cross Sell"	Minimumkan kos, strategi produk upsell dan cross sell
	10.00 a.m – 11.45 a.m	7.0: Teknik "Trip Wire" - Menukarkan Prospek kepada pelanggan	CW "call to action" dan teknik cipta promosi.
	11.45 a.m – 1.00 p.m	8.0: Menawarkan Produk Utama -Jual Produk pada harga normal	Skrip "closing sales"
	1.00 p.m – 2.00 p.m	REHAT, MAKAN, SOLAT	
	2.00 p.m – 3.00 p.m	9.0: Menawarkan Promosi Untuk Memaksimumkan Profit	"Upsell" dan "Cross Sell"
	3.00 p.m – 5.00 p.m	10.0: Cabaran Jualan Sebenar #2	Hantar CW dan "close Sales"
	5.15 p.m	BERSURAI	