

SERTIFIKASI
GLOBAL

Sudah jadi sales senior tapi belum tahu cara membangun & memimpin tim sales yang efektif?

Certified Sales Management Professional

— CSMP® —

Sertifikasi global untuk profesional sales mid-senior yang siap bertransisi ke peran sales management — menguasai sales process, sales personnel management, hingga sales remuneration & training design yang teruji secara internasional.

16

JAM INTENSIF · 2 HARI

5+

TAHUN PENGALAMAN

100%

GLOBALLY RECOGNIZED

— The Problem —

Anda jago closing. Tapi *apakah Anda siap* memimpin tim sales?

Banyak top sales performer yang dipromosikan menjadi sales manager — lalu kehilangan momentum. Bukan karena skill sales-nya kurang, tapi karena mereka belum punya **framework sales management** dan **kemampuan administratif** yang dibutuhkan untuk membuat tim sales berjalan secara sistematis.

⚠ Skill Closing ≠ Skill Manage

Promosi jadi manager terasa berat karena memimpin tim sales butuh skill set yang sangat berbeda dari sekedar jadi top closer.

⚠ Sales Process Berantakan

Tidak ada SOP yang jelas — setiap salesperson punya cara sendiri, akibatnya hasil tidak konsisten dan sulit di-scale up.

⚠ Forecast Selalu Meleset

Sales forecasting masih mengandalkan feeling dan optimisme, bukan data — manajemen kehilangan kepercayaan pada angka yang Anda berikan.

⚠ Recruitment Salah Sasaran

Susah mengidentifikasi sales talent yang tepat saat rekrutmen — turnover tinggi, biaya training terbuang, target tim tidak tercapai.

⚠ Kompensasi Tidak Memotivasi

Struktur komisi dan kompensasi yang tidak well-designed membuat sales force kehilangan motivasi atau justru memicu perilaku yang salah.

⚠ Stakeholder Management Lemah

Sulit menjembatani ekspektasi dari atas (board, CFO) dan kebutuhan dari bawah (sales team) — Anda terjepit di tengah.

DAMPAKNYA JIKA DIBIARKAN

Anda akan **tertahan di posisi sales manager** selama bertahun-tahun, tanpa kemampuan men-scale tim. Sementara perusahaan menunggu hasil yang konsisten, tim Anda kehilangan kepercayaan, dan promosi ke level senior management **diberikan kepada orang lain** yang punya struktur kerja lebih sistematis.

— The Solution —

Saatnya naik dari **top performer** menjadi **great manager**.

Certified Sales Management Professional (CSMP®) adalah program sertifikasi global dari Sales Management Institute Inc. (USA) yang secara khusus dirancang untuk profesional sales yang sedang bertransisi ke peran management. Program ini memberikan framework operasional lengkap — dari sales cycle, SMO structure, sampai S2P® governance — yang langsung bisa diimplementasikan ke tim Anda.

01

Sales Cycle Optimization

Pelajari seperti apa sales management cycle yang sehat, dan cara mengoptimalkan sales process serta sales cycle Anda agar lebih efisien dan terukur.

02

Sales Talent Recognition

Kuasai teknik advanced untuk mengidentifikasi sales talents — siapa yang potensial dipromosikan, siapa yang perlu coaching, siapa yang tidak fit.

03

SMO Structure & S2P® Governance

Bangun Sales Management Office (SMO) yang terstruktur dengan teknik proven untuk menetapkan sales S2P® dan governance yang dipakai perusahaan kelas dunia.

04

Sales Administration Best Practices

Pelajari best practice dalam sales management dan sales administration — dari planning, playbook, operation, hingga customer management.



SERTIFIKASI INTERNASIONAL & DIAKUI GLOBAL

Dikeluarkan oleh Sales Management Institute Inc. (Delaware, USA) — salah satu badan sertifikasi sales yang berkembang paling pesat di dunia.

— The Gain —

Apa yang Anda *dapatkan* setelah selesai program?

Lebih dari sekadar sertifikat — CSMP® memberi Anda struktur, sistem, dan kredibilitas untuk memimpin tim sales secara profesional.



Kredibilitas untuk Promosi ke Senior Management

Tambahkan kredensial global "CSMP®" di CV — bukti formal Anda siap memimpin tim, diakui HRD multinasional, dan jadi pembeda dengan kandidat lain saat naik jabatan.



Authority sebagai Sales Manager

Tim sales lebih respect karena Anda kini berbicara dengan framework SMI dan SMAK® yang teruji global — bukan lagi sekadar mengandalkan pengalaman atau insting pribadi.



Sales Process yang Terstruktur

Bawa pulang playbook lengkap: sales cycle, S2P® governance, lead management framework, sales compensation design — siap diimplementasikan ke tim Anda Senin pagi.



Forecast & Reporting Akurat

Kuasai Metrics, Analytics & Reporting layer dari SMAK® framework — sales forecast Anda jadi data-driven, dipercaya manajemen, dan jadi basis pengambilan keputusan strategis.



Akses Komunitas Global SMI

Auto-registration sebagai Associate Member SMI + 1 tahun akses penuh ke EVICOSalesCoach e-Learning material — networking dengan sales manager dari seluruh dunia.



Skill Recruitment & Coaching Tim

Pelajari cara identifikasi sales talent, design training program berkualitas, dan struktur kompensasi yang memotivasi — kunci membangun tim yang sustainable.

— Course Outline —

Kurikulum Lengkap CSMP®

DURASI

16 Jam • 2 Hari

UNTUK SIAPA

Mid-Senior Sales Pros,
Account Managers, Sales
Leaders & Sales Managers

PRASYARAT

Minimum 5 Tahun
Pengalaman Sales

MODUL 01

Sales Management Foundation

- › What is Sales Management?
- › Objectives of Sales Management
- › Functions of Sales Management
- › Sales Management Cycle

MODUL 02

SMAK® Framework (6 Layer)

- › Layer 1: Market & Strategy | S2P®
- › Layer 2: Lead Management
- › Layer 3: Supporting Layer
- › Layer 4: SMO & Governance
- › Layer 5: Metrics, Analytics & Reporting
- › Layer 6: Sales Leadership

MODUL 03

Strategic Planning

- › Setting Sales Goals & Objectives
- › Defining Sales Functions
- › Factors Influencing Sales Structure
- › Go-To-Market (GTM) Plan

MODUL 04

Revenue & Growth

- › Revenue Recognition
- › Sales Growth Strategy
- › Sales Negotiation (Key Highlights)
- › Account Management

MODUL 05

Team Building & Recruitment

- › Team Structure Design
- › Team Competencies Mapping
- › Team Recruitment Best Practices
- › Communication Management

MODUL 06

Compensation & Training

- › Sales Compensation Design
- › Training & Enablement Program
- › Sales Personnel Management
- › Remuneration Strategy

MODUL 07

SMAK® Supporting Layer

- › Technology Stack untuk Sales
- › Sales Tools Selection
- › Tools Integration & Workflow

MODUL 08

Performance & Governance

- › KPI Setting & Tracking
- › Sales Reporting Framework
- › SMO Governance Implementation

— I n v e s t a s i —

Investasi cerdas untuk *transisi karier* yang mulus.

Promosi ke senior sales manager rata-rata datang dengan kenaikan gaji 30-50%. CSMP® menjadi accelerator yang membuat promosi itu datang **lebih cepat** — investasinya kembali dalam hitungan bulan.

PAKET SERTIFIKASI LENGKAP

Rp
12.000.000,-

Paket lengkap CSMP® Certification.
Training 16 jam · Exam & Sertifikasi Global
Materi Lengkap & e-Learning 1 Tahun

TERMASUK DALAM PAKET

- ✓ Sertifikat CSMP® global, diakui internasional
- ✓ Auto-registrasi Associate Member SMI
- ✓ Akses materi SMI e-Learning lengkap
- ✓ 1 Tahun akses EVICOSalesCoach e-Learning
- ✓ Training intensif 2 hari (16 jam)
- ✓ SMAK® 6-Layer Framework Tools

— S I A P N A I K K E L E V E L B E R I K U T N Y A ? —

Jangan biarkan tahun berikutnya berjalan tanpa *credential* yang Anda layak miliki.

Kuota terbatas per batch. Hubungi tim kami sekarang untuk jadwal terdekat, konsultasi kesesuaian program, atau penawaran khusus untuk grup korporat & in-house training.



WhatsApp
0817-484-7822



Email
cs@evico.id



Website
www.evico.id

BONUS VALUE: Peserta dapat preview ChampsCRM™ — AI-based Sales Pipeline Management Software (powered by PMaspire Singapore × SMI)