



PROGRAM TRAINING

Onewill Academy
Your Strategic Learning & Growth Partner.

SALES TERRITORY MANAGEMENT

- | Optimalikan Wilayah.
- | Tingkatkan Produktivitas.
- | Dongkrak Penjualan.

Pendekatan strategis dalam merancang, mengelola, dan mengoptimalkan wilayah penjualan agar setiap peluang pasar dimanfaatkan secara **efektif, efisien, dan berkelanjutan.**

Chat us for enquiries:



Wilayah
Optimal



Produktivitas
Meningkat



Kinerja Tim
Lebih Baik



Pertumbuhan
Berkelanjutan



Analisis Data
& Potensi Wilayah



Perencanaan & Alokasi
Wilayah yang Tepat



Produktivitas Tim
Lebih Optimal



Penjualan & ROI
Maksimal



SALES TERRITORY MANAGEMENT

Optimalkan Wilayah. Tingkatkan Produktivitas.
Dongkrak Penjualan.

Program ini dirancang untuk membantu individu dan organisasi merancang, mengelola, dan mengoptimalkan wilayah penjualan secara strategis agar tercapai jangkauan pasar yang efektif, pemanfaatan sumber daya yang efisien, dan pertumbuhan penjualan yang berkelanjutan.



Coverage
Optimal



Produktivitas
Meningkat



Kinerja Tim
Lebih Baik



Pertumbuhan
Berkelanjutan

01 TENTANG PROGRAM

Sales Territory Management adalah pendekatan strategis dalam merancang, mengelola, dan mengoptimalkan wilayah penjualan untuk meningkatkan efektivitas kunjungan, memaksimalkan potensi pasar, dan mendorong pertumbuhan penjualan yang berkelanjutan.

Program ini menggabungkan analisis data, pemetaan wilayah, perencanaan rute, dan pengelolaan aktivitas tim penjualan agar setiap sumber daya dimanfaatkan secara optimal.



02 3 PILAR KOMPETENSI



1. DESAIN WILAYAH YANG STRATEGIS

Memahami prinsip, metode, dan data untuk merancang wilayah penjualan yang efektif dan seimbang.

- Prinsip & tujuan Sales Territory Management
- Analisis pasar, potensi & opportunity
- Segmentasi & clustering pelanggan
- Menentukan ukuran & struktur wilayah
- Tools & data untuk desain wilayah



2. OPTIMALISASI & AKTIVASI WILAYAH

Mengoptimalkan alokasi sumber daya, rute, dan aktivitas untuk meningkatkan produktivitas tim penjualan.

- Alokasi & load balancing tenaga penjualan
- Perencanaan rute & kunjungan yang efisien
- Targeting & prioritas pelanggan
- Manajemen waktu & aktivitas yang efektif
- Monitoring kinerja wilayah & individu



3. ANALISIS KINERJA & PENINGKATAN BERKELANJUTAN

Mengukur, menganalisis, dan mengembangkan wilayah secara berkelanjutan untuk mendorong pertumbuhan jangka panjang.

- KPI & dashboard kinerja wilayah
- Analisis gap, potensi & peluang perbaikan
- Action plan & eksekusi perbaikan
- Evaluasi & redesign wilayah secara berkala
- Best practice & continuous improvement

WILAYAH TEPAT,
CAKUPAN OPTIMAL,
POTENSI MAKSIMAL

PRODUKTIVITAS TINGGI,
HASIL LEBIH SIGNIFIKAN

PERFORMA TERUKUR,
PERTUMBUHAN BERKELANJUTAN

03 VALUE YANG ANDA DAPATKAN



Wilayah Lebih
Optimal

Desain wilayah yang seimbang untuk memaksimalkan potensi pasar



Produktivitas
Meningkat

Tim penjualan lebih fokus, efisien, dan efektif di lapangan



Kinerja
Tenkur

KPI & data-driven insight untuk keputusan yang lebih tepat



Kepuasan
Pelanggan Naik

Cakupan & layanan lebih baik di setiap wilayah



Pertumbuhan
Berkelanjutan

Penjualan meningkat dan ROI semakin optimal

04 TARGET AUDIENCE



Sales Manager /
Regional Sales Manager
Mengelola kinerja tim & wilayah secara efektif



Sales Operations /
Sales Planner
Merancang strategi wilayah & perencanaan penjualan



Area Sales Supervisor /
Team Leader
Memaksimalkan aktivitas tim di lapangan



Business Development /
Commercial Manager
Mengidentifikasi peluang & potensi pertumbuhan



General Manager /
CEO
Mendorong pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan

05 THE SALES TERRITORY MANAGEMENT FRAMEWORK



ANALYZE

Pahami pasar, pelanggan, dan potensi wilayah.



DESIGN

Rancang wilayah yang seimbang & strategis.



OPTIMIZE

Alokasikan sumber daya & optimalkan aktivitas.



MEASURE

Pantau kinerja & skor hasil secara konsisten.



IMPROVE

Tingkatkan & sesuaikan untuk hasil lebih baik.

06 MATERI UTAMA PROGRAM

- Fundamental Sales Territory Management
- Analisis Pasar & Potensi Wilayah
- Segmentasi & Clustering Pelanggan
- Desain Wilayah & Penentuan Ukuran
- Alokasi & Load Balancing
- Perencanaan Rute & Kunjungan
- Manajemen Aktivitas & Produktivitas
- KPI & Dashboard Kinerja Wilayah
- Analisis Gap & Peluang Perbaikan
- Action Plan & Eksekusi Strategi
- Monitoring & Coaching Tim Penjualan
- Evaluasi & Redesign Wilayah
- Best Practice & Case Study
- Tools & Teknologi Pendukung
- Studi Kasus & Simulasi
- Rencana Aksi Implementasi

07 HASIL YANG DAPAT DICAPAI



Desain wilayah
lebih efektif &
berpotensi tinggi



Produktivitas tim
penjualan meningkat
signifikan



Kunjungan lebih
terarah & tepat
sasaran



Kinerja tenkur
berbasis data &
insight



Penjualan & ROI
mengalami
pertumbuhan



Strategi wilayah yang kuat adalah kunci sukses penjualan Anda.
Kelola wilayah secara cerdas, capai hasil yang hebat.

