

POINT POINT MATERI KELAS PRIVAT DAN KPI PESERTA

Jenis kelas	Materi	Point2 Materi	KPI Peserta
Kelas ke 1	Tahapan Ekspor Pemula	1 Cara memilih produk potensial ekspor	1 Peserta sudah bisa menentukan produk ekspor
		2 Produk yang banyak dicari buyer luar negeri	
		3 Mengetahui regulasi dan persyaratan produk yang akan di ekspor	2 Peserta memahami regulasi terhadap produk yang akan di ekspor, baik regulasi keluar dari indonesia mauoun masuk negara tujuan ekspor
		4 Memberi masukan ke peserta mengenai produk yang akan di ekspor dari sisi tingkat kesulitan, persyaratan2, demand di pasar internasional, dll	3 peerta memahami sertifikat2 yang dibutuhkan
		5 Memahami regulasi produk yang akan di ekspor, baik regulasi keluar dari Indonesia maupun regulasi masuk negara tujuan ekspor	4 supplier mempunyai gambaran supplier yang bisa diajak kerja sama
		6 Pemahaman product knowledge	5 Peserta memahami apa saja yang harus dipersiapkan untuk membangun company branding supaya bisa dipercaya oleh calon buyer
		7 Mencari supplier yang bisa diajak kerja sama	
		8 Bagaimana membangun company branding sebagai modal awal kepercayaan calon buyer	6 Peserta memahami cara kerja menjadi eksportir modal minim atau modal kuota internet
		9 Apa yang harus dilakukan untuk bisa menjadi eksportir modal minim atau modal kuota internet	
Class 2	Market research dan mencari buyer	1 Apa itu riset pasar ekspor	1 Peserta mampu melakukan market research untuk produk yang akan di ekspor
		2 Kenapa market research penting sebelum ekspor	2 Peserta mampu menemukan negara tujuan ekspor yang membutuhkan produknya
		3 Risiko ekspor tanpa riset pasar	3 Peserta memahami resiko apa yang akan terjadi jika tidak melakukan market research dengan benar
		4 Menncari negarat tujuan ekspor yang membutuhkan produk kita	4 Peserta mampu mebandingkan produknya dengan produk kompetitor
		5 Mengetahui negara kompetitor untuk produk yang akan kita ekspor	5 Peserta mengetahui berapa harga produknya di negara tujuan ekspor
		6 Melakukan pengecekan harga produk kita di pasar internasional	6 Peserta mampu menentukan Hscode produknya
		7 Menentukan Hscode produk yang akan kita elspor	7 Pserta mampu melakukan market research menggunakan tools2 di internet
		9 tutorial Tools2 untuk Market Research	8 Peserta mampu mengumpulkan data base buyer di internet untuk di follow up
		10 Mecari buyer yang membutuhkan produk kita dengan menggunakan situs situs buyer finder di internet	
Class 3	System Pembayaran dan Dokumen2	1 Alur pembayaran dalam transaksi internasional	1 Peserta memahami alur transaksi pembayaran internasional
		2 Jenis-Jenis Sistem Pembayaran Ekspor : TT, Against BL, LC, Konsignasi, Cash in Advance, Open account	2 Peserta memahami jenis2 pembayaran internasional
		3 System pembayaran yang aman untuk eksportir	3 Peserta memahami jenis2 pembayaran yang tidak
		4 yang harus dilakukan supaya terhindar dari buyer scammer)	4 Peserta bisa mengidentifikasi jenis2 buyer serius dan buyer scammer
		5 Proses pembayaran ekspor dari PO sampai pembayaran diterima	5 Peserta memahami apa itu incoterm
		6 Memahami Incoterm sebagai dasar perhitungan	6 Peserta mampu menghitung harga berdfasarkan
		7 Memahami dokumen2 apa saja yang dibutuhkan dalam ekspor, bagaimana cara pengurusannya,	7 Perserta memahami dokumen2 apa saja yang dibutuhkan dalam ekspor serta cara pengurusannya
		8 Resiko jika dokumen tidak lengkap	8 Peserta memahami resiko jika dokumen tidak lengkap

Class 4	How to close the deal	1	Memahami Karakter Buyer (buyer serius vs buyer scam dan PHP)	1	Peserta mampumembedakan jenis2 buyer serius dan buyer scam, sehingga terhindar dari penipuan
		2	Cara memahami kebutuhan buyer	2	Peserta memahami kebutuhan buyer
		3	Cara membuat buyer percaya	3	Peserta mempunyai skill dan knowledge untuk mebangun kepercayaan buyer
		4	Cara membalas chat/email buyer	4	Peserta mampu membalas chat / email buyer dengan baik
		5	Cara follow up tanpa terlihat memaksa	5	Peserta mampu berkomunikasi dengan baik dengan buyer
		6	Teknik komunikasi persuasif	6	Peserta mampu menentukan harga untuk buyer baru
		7	Cara Presentasi Produk ke Buyer	7	Peserta mampu melakukan negoasiasi dengan buyer baru
		8	Strategi harga untuk buyer baru	8	Peserta memahami proses sample
		9	Margin aman dalam ekspor	9	Peserta mampu melakukan follow up setelah sample diterima oleh buyer
		10	Cara menghadapi buyer yang minta harga murah dan teknik negosiasi harga	10	Peserta mampu melakukan follow up ke buyer untuk mendapatkan repeat order
		11	Teknik Sample Product		
		12	Kapan harus kirim sample		
		13	Free sample vs paid sample		
		14	Cara presentasi sample		
		15	Follow up setelah sample diterima		
		16	Strategi meningkatkan peluang deal dari sample		
		17	Teknik Follow Up Buyer		
			Follow up pertama sampai closing		
			Template follow up buyer		
			Cara menjaga komunikasi tetap aktif		
			Strategi warming buyer		
			Tanda buyer siap closing		
		18	Strategi Mendapatkan Repeat Order		
			Menjaga kualitas produk		
			Ketepatan pengiriman		
			After sales service		
			Menjaga hubungan dengan buyer		
			Cara membangun long-term business relationship		