

SILABUS TRAINING

“STORY-SELLING IN INSURANCE: MENJUAL MANFAAT LEWAT KEKUATAN CERITA”

Hari/Tanggal : Selasa-Rabu, 12-13 Mei 2026

Durasi & Waktu : 2 Hari, 08.30-16.00 WIB

Lokasi : Jakarta

LATAR BELAKANG

Banyak agen asuransi terjebak dalam penjelasan teknis produk (fitur) yang justru membuat calon nasabah merasa kewalahan atau defensif. Fakta memberi informasi, tetapi cerita membangun koneksi.

Training Story-Selling in Insurance dirancang untuk mengubah cara agen berkomunikasi. Peserta akan belajar bagaimana menyusun cerita yang autentik, membangun urgensi tanpa menakut-nakuti, dan menggunakan testimoni serta analogi untuk menyederhanakan konsep asuransi yang kompleks. Ini bukan sekadar mendongeng, tapi teknik persuasi strategis untuk menutup penjualan (closing) dengan lebih natural.

TUJUAN

1. Mengubah Fitur Menjadi Manfaat
2. Membangun Koneksi Emosional
3. Mengatasi Penolakan (Objection Handling)
4. Menyederhanakan Konsep
5. Meningkatkan Rasio Closing

MATERI

1. Mengapa Cerita Lebih Menjual daripada Data?
 - Psikologi keputusan pembeli: Otak emosional vs Otak logis.
 - Perbedaan Hard Selling vs Story-Selling.

2. Menemukan "The Why" (Cerita Pribadi)
 - Menggali alasan personal mengapa Anda terjun di industri asuransi.
 - Membangun kredibilitas melalui kerentanan (vulnerability).
3. Struktur Narasi Asuransi (The Hero's Journey)
 - Menempatkan nasabah sebagai "Pahlawan" dan asuransi sebagai "Senjatanya".
 - Teknik membangun konflik (risiko hidup) dan resolusi (proteksi).
4. Workshop: Menyusun Bank Cerita
 - Praktik menyusun 3 jenis cerita wajib: Cerita Klaim, Cerita Penyesalan (tidak ambil polis), dan Cerita Ketenangan Pikiran.
5. Metafora & Analogi dalam Asuransi
 - Cara menjelaskan UP, Investasi, dan Riders dengan perumpamaan sehari-hari (Contoh: Ban Serep, Payung, atau Pondasi Rumah).
6. Story-Selling untuk Menjawab Penolakan
 - Teknik "Feel, Felt, Found" dalam format cerita.
 - Menghadapi kalimat "Saya pikir-pikir dulu" atau "Premi terlalu mahal" lewat analogi biaya risiko.
7. Visual Storytelling & Body Language
 - Menggunakan intonasi suara dan ekspresi untuk menghidupkan cerita.
 - Penggunaan alat bantu visual sederhana saat presentasi tatap muka.

PESERTA

1. Agen Asuransi (Jiwa, Umum, atau Syariah)
2. Bancassurance
3. Unit Manager & Agency Director
4. Financial Planner
5. Telemarketing Asuransi

INVESTASI

- Investasi Normal : Rp. 4.500.000,- Per Peserta
- Investasi Grup : Diskon 10% dari Investasi Normal Per Peserta untuk pendaftaran minimal 5 peserta
- Fasilitas yang di dapat : Sertifikat Cetak, Modul (hardcopy/cetak dan softcopy via email), Training KIT, Souvenir (T-shirt/Jaket/Tumbler - menyesuaikan stok), Meeting Room dan Fasilitasnya, Konsumsi selama Training, PPh

Non Fasilitas : Transportasi dan Akomodasi Peserta, PPN

Catatan Pendaftaran Grup:

Untuk pendaftaran grup (minimal 5 peserta), peserta bisa *request* jadwal atau *request private class*

INFORMASI LEBIH LANJUT, PENDAFTARAN & INHOUSE TRAINING

The Infinity Academy | PT Infinity Berkah Indonesia

Email: marketing@infinityacademy.co.id

Website : www.infinityacademy.co.id;

Sosial Media: (Instagram) theinfinity.academy; (Tiktok) theinfinity.acad

Marketing:

Ratna Samiah (Public dan Inhouse Training)

No Hp: 0811-9878785

Email: ratna.infinityacademy@gmail.com

Vina Firmalia (Inhouse Training)

No Hp: 0812-1849 9009

Email: vinafirmalia.infinityacademy@gmail.com