

**KONTRIBUSI PROSES PELAKSANAAN PELATIHAN *SELLING SKILL*
TERHADAP KINERJA KARYAWAN *SALES FORCE*
PT. TELEKOMUNIKASI INDONESIA, TBK.**

SKRIPSI

diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Pendidikan pada Program Studi Teknologi Pendidikan
Universitas Pendidikan Indonesia



oleh

Choirin Asfiani

NIM 1101754

**DEPARTEMEN KURIKULUM DAN TEKNOLOGI PENDIDIKAN
FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS PENDIDIKAN INDONESIA
2015**

**KONTRIBUSI PROSES PELAKSANAAN PELATIHAN *SELLING SKILL*
TERHADAP KINERJA KARYAWAN *SALES FORCE*
PT. TELEKOMUNIKASI INDONESIA, TBK.**

Oleh

Choirin Asfiani

Sebuah Skripsi yang diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar
Sarjana pada Fakultas Ilmu Pendidikan

©Choirin Asfiani 2015

Universitas Pendidikan Indonesia

Oktober 2015

Hak Cipta dilindungi undang-undang.

Skripsi ini tidak boleh diperbanyak seluruhnya atau sebagian,
dengan dicetak ulang, di fotokopi, atau cara lainnya tanpa izin dari penulis.

LEMBAR PENGESAHAN

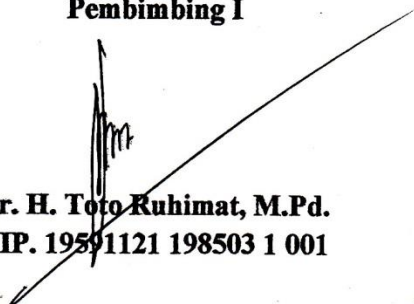
CHOIRIN ASFIANI

1101754

**KONTRIBUSI PROSES PELAKSANAAN PELATIHAN *SELLING SKILL*
TERHADAP KINERJA KARYAWAN *SALES FORCE*
PT. TELEKOMUNIKASI INDONESIA, TBK.**

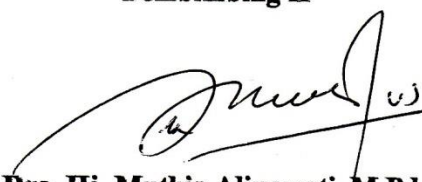
Disetujui dan disahkan oleh:

Pembimbing I



Dr. H. Toto Ruhimat, M.Pd.
NIP. 19591121 198503 1 001


Pembimbing II



Dra. Hj. Muthia Alinawati, M.Pd.
NIP. 19580619 198601 2 001

Mengetahui,

**Ketua Departemen Kurikulum dan
Teknologi Pendidikan**



Dr. H. Rudi Susilana, M.Si.
NIP. 19661019 199102 1 001

**Ketua Prodi
Teknologi Pendidikan**



Dr. Laksmi Dewi, M.Pd.
NIP. 19770613 200112 2 001