

CORPORATE TRAINING CERDAS INDONESIA LEARNING CENTER 2012

No	Title	Description	Objective	Learning Method	Duration	Target Audience
1	Personal Development Strategy	Dalam diri setiap individu pada dasarnya tersimpan potensi yang sangat luar biasa hebat yang dimiliki oleh semua manusia. Salah satu potensi tersebut adalah Otak manusia layaknya super komputer yang terancang ada ada dimuka bumi ini. Dan setiap individu dapat memanfaatkan potensi tersebut untuk membantu mencapai keberhasilan dalam kehidupannya.	Setelah mengikuti pelatihan ini peserta diharapkan mampu : 1. Menggali potensi yang masih tersembunyi 2. Merancang target pekerjaan dengan lebih jelas dan terarah 3. Memberikan inspirasi pada diri sendiri dan orang lain untuk meraih sukses 4. Meningkatkan motivasi dan produktivitas kerja team 5. Menjadi yang terbaik dalam kehidupan personal dan profesional	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	All levels
2	Effective Time Management	Banyak orang bahwa ternyata mereka telah banyak menghabiskan waktu kerjanya secara percuma. Dalam 8 jam kerja, berapa jam waktu yang benar-benar memberikan nilai tambah bagi perusahaan? Hitunglah dalam satu hari berapa banyak gangguan waktu (time robbers) yang dihadapi seorang pekerja! Melalui pelatihan ini para peserta akan diajak untuk mengelola waktu kerjanya secara efektif agar menjadi lebih maksimal.	Setelah mengikuti pelatihan ini peserta diharapkan mampu mengatur waktu bukan diatur oleh waktu sehingga produktivitas dipastikan akan meningkat dengan cepat.	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	All levels
3	Interpersonal Skill	Kemampuan dalam membina hubungan interpersonal akan memudahkan penyelesaian tugas sehari-hari apalagi tugas dalam teamwork. Karena bagaimanapun akan sulit membangun teamwork yang tangguh bila ketrampilan interpersonal ini tidak dimiliki oleh salah seorang anggotanya. Atau dengan kata lain seseorang yang tidak memiliki ketrampilan interpersonal akan sulit bekerja dalam satu kelompok kerja secara baik.	Setelah mengikuti pelatihan ini peserta diharapkan mampu : 1. Memberikan pemahaman secara mendasar mengenai pentingnya ketrampilan interpersonal dalam menjalankan tugas sehari-hari 2. Meningkatkan kemampuan individu dalam membina hubungan interpersonal 3. Meningkatkan kemampuan individu dalam berkomunikasi secara profesional	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Leader, Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager
4	Stress Management	Dalam era kompetisi yang sangat ketat ini, tidak setiap individu mampu untuk menyalurkan diri dalam kehidupan yang penuh dengan tantangan. Berbagai macam situasi yang dihadapi individu, baik itu situasi kerja, sosial maupun pribadi tidak semuanya dapat diatasi secara optimal dan mereka yang tidak mampu mengatasinya, mau tidak mau akan berada dalam situasi yang dirasakan menekan yang secara umum dikatakan sebagai kondisi stress. Stress ini jelas akan berdampak terhadap ketenangan hidup seseorang, dan akhirnya dapat menggnggu kesehatan yang bersangkutan.	Setelah mengikuti pelatihan ini peserta diharapkan akan memperoleh pemahaman dan ketrampilan mengelola stress secara lebih optimal	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Leader, Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager

5	Personal Goal Setting	Goal setting merupakan sebuah proses berpikir tentang masa depan yang hendak diraih sehingga akan memotivasi diri sendiri untuk meraih impian masa depan menjadi kenyataan. Dengan menentukan tujuan maka anda akan terbantu menentukan apa yang ingin diraih dalam hidup ini. Dengan mengetahui secara persis apa yang ingin anda capai maka anda akan fokus mencapai dengan segala upaya yang anda miliki.	Setelah mengikuti pelatihan ini peserta diharapkan mampu mencapai target yang telah ditetapkan dengan lebih fokus untuk memperoleh apa yang diinginkan dalam hidup	Presentasi, Simulasi, Diskusi	1 day	All levels
6	Creating Positive Change	Merubah kebiasaan buruk atau suatu ketergantungan merupakan sebuah upaya yang sangat sulit. Karena pada dasarnya kita memiliki kebiasaan itu yang dapat berakibat buruk dan membawa dampak negatif pada kehidupan kita. Terkadang kita sangat ingin memperbaikinya dengan baik dan benar tetapi semakin keras kita berusaha untuk berubah kita cepat menyerah sehingga melakukan kebiasaan buruk lagi. Akhirnya ini menjadi suatu siklus yang merusak kehidupan kita. Darimana kita harus memulainya untuk memperbaiki ?	Setelah mengikuti pelatihan ini peserta akan tahu : 1. Apa dan siapa yang mampu melakukan perubahan dengan baik 2. Membuat keputusan dengan baik dan berpegang teguh padanya 3. Check teman dan lingkungan sekitar kita 4. Bahwa kita membutuhkan pertolongan orang lain	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	All levels
7	Presentation Skill & Public Speaking	Berbicara di depan umum dan melakukan presentasi, saat ini merupakan bagian yang penting dalam pekerjaan sehari-hari. Ketrampilan ini sangatlah penting dimiliki agar kita berhasil dalam pekerjaan kita khususnya bagi orang yang melakukan kegiatan ini dengan frekuensi tinggi seperti sales, marketing. Peserta akan belajar menggunakan teknik yang tepat dan baik yang akan semakin menunjang pekerjaannya menjadi lebih berhasil.	Setelah mengikuti pelatihan ini maka peserta akan : 1. Mampu berkomunikasi dengan baik, jelas dan menyakinkan 2. Mempelajari seni mendengarkan yang baik 3. Merencanakan, mempersiapkan presentasi dengan baik 4. Melakukan evaluasi presentasi secara verbal	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Leader, Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager
8	To be Assertive & Effective Communicator	Menjadi komunikator yang baik tentu saja dibutuhkan suatu keahlian. Keahlian berkomunikasi merupakan inti untuk menjadi seorang komunikator yang baik. Hal ini tentu saja akan meningkatkan efektifitas pekerjaan kita sehingga tujuan dapat tercapai dengan cepat.	Setelah mengikuti pelatihan ini maka peserta akan : 1. Menggunakan metoda komunikasi yang tepat 2. Mendapatkan umpan balik dengan cepat 3. Menjadi seorang komunikator yang hebat	Presentasi, Simulasi, Diskusi	1 day	Leader, Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager
9	HypnoMotivation - Killing your fears for success	Pelatihan ini didesain untuk membantu Anda menjadi pribadi yang lebih sukses dan senantiasa dapat memotivasi diri sendiri, memotivasi orang lain dan mengembangkan potensi yang besar yang dimiliki setiap individu untuk menjadi lebih maju daripada saat ini.	Training ini akan mengubah hidup Anda karena akan dibebaskan banyak hal-hal yang akan membuat kita tercengang tentang prinsip-prinsip kesuksesan yang selama ini banyak diantara kita mengabaikannya. Salah satu kuncinya adalah bahasa pemrograman pada diri sendiri yang akan melejitkan orang menjadi sukses, dan yang sudah sukses menjadi lebih sukses	Presentasi, Simulasi, Diskusi	1 day	All levels
10	Personal Breakthrough	Sebuah program yang unik tentang pengembangan diri sendiri yang khusus di desain bagi peserta. Pada tiap sesi peserta akan diajarkan bagaimana melepaskan emosi negatif yang melekat pada dirinya. Peserta juga akan diajak untuk membentuk rasa percaya diri yang kuat, penerimaan pada diri sendiri, rasa kebahagiaan serta motivasi sehingga akan menjadi pribadi yang luar biasa.	Training ini akan mengubah hidup Anda karena akan mengerti pentingnya suatu perubahan untuk dapat meraih kemajuan, merubah determinasi menjadi tindakan untuk memperoleh hasil, mengetahui tehnik memotivasi diri agar selalu bersemangat dengan instant, memiliki keyakinan mental yang mendukung untuk mencapai suatu target, mengalami terobosan mental yang luar biasa (personal breakthrough).	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Leader, Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager

11	Personal Mental Attitude	Bukanlah sebuah rahasia lagi kalau perilaku seseorang merupakan salah satu kunci sukses baik itu di tempat kerja maupun di rumah. Apakah itu perilaku negative atau perilaku positif yang anda bawa dalam mencapai tujuan yang anda inginkan tentu saja akan sangat berpengaruh pada hasil yang akan dicapai. Mental dan perilaku merupakan hal yang penting yang harus dimiliki seseorang untuk mencapai tujuannya	Setelah mengikuti pelatihan ini maka peserta akan : 1. Memiliki kemampuan untuk lebih fokus pada tujuan 2. Memahami bagaimana harus bersyukur dalam hidup ini 3. Mengelola mental agar dapat membangun mental yang luar biasa	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Leader, Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager
12	Awaken The Giant Within	Seringkali yang membatasi potensi diri seseorang adalah pikiran (kepercayaan atau belief) orang tersebut. Ketika dia berpikir Tidak Bisa maka dia Benar. Sebaliknya ketika dia berpikir bahwa dia Bisa maka dia Benar juga. Training ini akan membantu untuk membuka mental block karyawan, menghancurkan mental block tersebut, meng-uninstall program negatif, dan menanamkan mindset baru yang positif dan produktif. Sehingga setiap karyawan dapat menjadi agent of change dan mengambil bagian dalam dinamika Perubahan di perusahaannya.	Setelah mengikuti pelatihan ini maka peserta akan : 1. Memahami pentingnya perubahan 2. Mempunyai tanggung jawab dan sikap mental positif 3. Memenuhi ekspektasi perusahaan 4. Membangun keterampilan yang memiliki nilai jual	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Leader, Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager
13	Conquer Your Audience & Environment	Program pelatihan ini adalah salah satu program terbaik yang dibuat untuk melahirkan trainer- trainer dan pembicara publik yang khas Indonesia dengan standar internasional. Menguasai kelas dan bagaimana menjadi pembicara yang baik serta menaklukkan para pendengar adalah sebuah keahlian yang dapat dipelajari.	Setelah mengikuti pelatihan ini maka peserta akan : 1. Bagaimana menjalankan Peran Strategis trainer di perusahaan. 2. Apa yang perlu Anda Ketahui tentang profesi trainer dan pembicara publik? 3. Bagaimana meningkatkan kompetensi sebagai trainer andalan perusahaan? 4. Bagaimana Memperbaiki Diri melalui praktik berkelanjutan? 5. Cara membuat Peserta Senang sejak lima menit pertama sampai pelatihan usai.	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Leader, Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager
14	Professional & Effective Handling Complaint	Sebagai petugas yang melayani pelanggan, Anda tentu pernah menghadapi pelanggan, klien atau tamu yang sangat marah karena kecewa terhadap layanan produk / jasa perusahaan Anda yang tidak memenuhi harapan mereka. Mereka menyampaikan kekecewaan kepada Anda secara langsung dengan nada emosi yang tinggi. Bahkan beberapa mengungkapkan kekecewaan mereka dengan tulisan di media massa. Untuk itu peserta akan diajak mengetahui bagaimana memenangkan hati pelanggan lewat penyelesaian komplain yang efektif dan berkesan	Pelatihan ini akan membekali para Manager, Supervisor dan Staf perusahaan Anda kemampuan perilaku serta tehnik (behavioral skills and tools) yang dibutuhkan untuk menghadapi pelanggan yang marah dan sulit dengan kepercayaan diri serta kompetensi yang tinggi	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Leader, Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager
15	Customer Service Strategy & Planning	Pelatihan ini akan mengajarkan peserta agar memiliki keterampilan yang dibutuhkan agar dapat memiliki keahlian dalam pelayanan kepada pelanggan dengan kualitas baik melalui strategi dan perencanaan yang efektif. Tentu saja diharapkan dengan mengerti hal tersebut peserta akan dapat berpikir apa yang diharapkan oleh pelanggan untuk memberikan kepuasan yang memberikan keuntungan bagi perusahaan.	Setelah mengikuti pelatihan ini maka peserta akan : 1. Memiliki pengetahuan yang baik dalam melayani pelanggan 2. Memiliki mental positif dan perilaku berorientasi pada pelanggan 3. Semakin memiliki inisiatif dalam berhubungan dengan pelanggan 4. Mampu berhubungan baik dengan berbagai tipe pelanggan 5. Membangun tim yang kuat agar kerja menjadi efektif	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Leader, Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager

16	Effective Leadership Skill	Tugas seorang pemimpin adalah melaksanakan misi perusahaan dengan sarana-sarana yang tersedia dan salah satu sumber daya yang terpenting adalah Manusia. Pemimpin saat ini harus bisa menggunakan berbagai macam gaya kepemimpinan, tergantung pada tugas, misi dan orang yang dipimpin. Kepemimpinan situasional dapat memperlengkapi seorang Manager/Supervisor dengan berbagai macam alat-alat kepemimpinan yang dapat meningkatkan efektivitas dan keberhasilan sebagai seorang Manager/Supervisor	Setelah selesai mengikuti pelatihan ini, diharapkan para peserta dapat : 1. Meningkatkan pemahaman tentang bagaimana cara mengelola/memimpin orang dengan efektif, termasuk orang yang sulit atau bermasalah. 2. Mendeskripsikan bagaimana cara menggunakan strategi kepemimpinan dalam rangka meningkatkan produktivitas anak buahnya 3. Mengembangkan keterampilan-keterampilan tertentu yang akan membantu mereka menyesuaikan gaya kepemimpinannya dengan kebutuhan-kebutuhan dari para anak buahnya dan tuntutan dari segala situasi.	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager
17	Problem Solving Decision Making	Para supervisor dan manager dalam tugas dan tanggung jawabnya sehari-hari lebih banyak membuat keputusan dan menyelesaikan masalah sehingga lebih memfokuskan diri pada memilih masalah-masalah yang perlu perhatian, menetapkan tujuan, menemukan dan merancang tindakan yang sesuai, dan mengevaluasi serta memilih di antara sejumlah alternatif tindakan. Pengambilan keputusan saat ini bukan hanya berdasarkan pemikiran manusia saja tetapi juga telah banyak mendapatkan manfaat dari aplikasi program komputer dan internet. Hal ini akan membuat pemecahan masalah dan pengambilan keputusan menjadi lebih efektif.	Setelah selesai mengikuti pelatihan ini para peserta diharapkan mampu menjadi effective problem solver and decision maker yang akan mampu mengatasi setiap permasalahan baik di lingkup kerja maupun kehidupan.	Presentasi, Simulasi, Diskusi	4 days	Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager
18	Crisis Management	Krisis perusahaan dapat terjadi sewaktu – waktu, dan apabila krisis yang terjadi tidak diantisipasi dan ditangani dengan serius maka bukan tidak mungkin dapat meluas tidak hanya dalam skala internal namun dapat mengguncang lingkungan eksternal perusahaan, terlebih lagi bila krisis sudah melibatkan pihak luar seperti media massa. Penyebab dari krisis yang menimpa perusahaan dapat bersumber dari banyak hal seperti faktor manajemen internal atau situasi bisnis eksternal, dimana hal ini perlu ditangani dengan cepat dan tanggap.	Setelah selesai mengikuti pelatihan ini para peserta diharapkan mampu 1. Memahami krisis : Ruang Lingkup, Faktor Penyebab, Gejala, dan Akibat 2. Memahami cara untuk mengelola dan menangani krisis baik yang disebabkan oleh faktor internal maupun eksternal perusahaan. 3. Memahami cara menangani media massa ketika krisis perusahaan terjadi	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager
19	Managing Difficult People	Penanganan individu di era teknologi informasi ini semakin kompleks. Ini dikarenakan mudahnya informasi yang diterima sehingga membentuk pola pikir yang belum tentu valid. Ini dikarenakan setiap individu akan merespon secara berbeda berdasarkan karakter (watak) yang ada dalam individu tersebut. Apabila terjadi suatu hal yang menyebabkan individu tersebut tidak lagi sinergi dalam lingkungannya, maka penanganannya harus dilakukan secara hati-hati, cermat dan terintegrasi dengan melibatkan berbagai metode pendekatan yang bersumber pada faktor-faktor yang ada pada individu tersebut, baik faktor-faktor strength dan weakness. Sehingga pada akhirnya dengan keterbukaan pikiran dan keselarasan hati, maka individu akan menemukan sendiri solusi dari permasalahannya tersebut..	Setelah mengikuti pelatihan ini peserta diharapkan mampu : 1. Mengetahui dan memahami 4 karakter manusia 2. Mengetahui dan memahami 4 perilaku manusia 3. Menangani orang berdasarkan Strength dan Weakness dari setiap karakter dan perilaku manusia. 4. Membuat orang dapat menemukan sendiri solusinya..	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager

20	Marketing Plan	Bagaimana cara menyusun dan membuat marketing plan? Elemen analisa apa saja yang perlu dimasukkan didalamnya? Apabila anda seorang marketer, dalam pelatihan ini anda akan banyak belajar menyusun dan membuat perencanaan marketing yang baik dan benar untuk mendukung pekerjaan anda.	Setelah mengikuti pelatihan ini maka anda diharapkan mampu : 1. Menyusun Analisa Sitasasi Pasar dalam Marketing Plan 2. Menentukan Sasaran Marketing Plan 3. Merumuskan Strategi dan Taktik Pemasaran dalam Marketing Plan 4. Mengalokasi Budget Marketing Plan	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager
21	Marketing Strategy & Analysis	Effective Marketing Strategy merupakan salah satu mata rantai penting dalam strategic business plan. Kemampuan menganalisis peluang dan persaingan dalam bisnis akan menjadi modal dasar penyusunan perencanaan dan strategi pemasaran	Setelah mengikuti pelatihan ini peserta diharapkan mampu : 1. Memahami konsep dan implementasi market strategy 2. Mampu melakukan brand scorecard analysis 3. Mampu melakukan strategic SWOT analysis 4. Mampu melakukan effective marketing strategy	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager
22	Marketing Audit	Dewasa ini, persaingan dalam dunia bisnis sangat ketat. Konsumen memiliki pilihan produk yang amat beragam, sehingga tiap perusahaan akan berusaha menarik awareness mereka, mencoba produk dan menjadikan mereka customer yang loyal. Situasi ini menyebabkan mau tidak mau setiap perusahaan harus menjadikan marketing menjadi "panglima" atau sebagai lokomotif untuk menarik gerbong-gerbong fungsi perusahaan yang lain. Oleh karena itu, untuk dapat melakukan audit operasional atas fungsi marketing, seorang auditor tidak hanya cukup menguasai auditing saja. Auditor juga dituntut memiliki landasan pengetahuan yang memadai mengenai marketing. Dengan demikian, audit yang dilakukan dapat memberikan saran-saran perbaikan yang dapat dilaksanakan, sehingga fungsi pemasaran menjadi lebih efektif dan efisien	Pelatihan ini bertujuan untuk: 1. Memberikan pemahaman kepada peserta mengenai tata cara pelaksanaan audit operasional atas fungsi marketing. 2. Membekali peserta dengan Teknik-teknik dan pendekatan Audit Internal terhadap aktifitas marketing 3. Secara umum pelatihan ini diharapkan akan memberikan pengetahuan dan wawasan baru bagi auditor dalam melakukan tugas-tugas audit yang bernilai tambah	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager
23	Marketing Research	Effective marketing research ditujukan bagi para praktisi pemasaran yang selama ini merasakan adanya 'gap' tentang kebutuhan-kebutuhan pelanggan. Melalui riset pemasaran yang efektif akan didapatkan berbagai informasi yang diperlukan bagi arah pengembangan produk baru, strategi pemasaran (4P atau 7P), dan strategi pelayanan pelanggan (termasuk CRM). Meskipun perusahaan menggunakan jasa konsultan riset pemasaran, praktisi pemasaran perusahaan tetap harus menguasai konsep dan filosofi riset pemasaran yang akan dilakukan dan bagaimana mengimplementasikannya. Melalui pelatihan ini para peserta akan dibekali kompetensinya dalam melakukan riset pemasaran yang efektif.	Pelatihan ini bertujuan untuk: 1. Memahami konsep dan implementasi riset pemasaran yang efektif 2. Mampu melakukan perencanaan riset pemasaran 3. Mampu melakukan program riset pemasaran 4. Mampu melakukan implementasi hasil-hasil riset pemasaran	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager

24	Effective Sales Skill	Saat ini situasi penjualan semakin kompleks, terlihat dari adanya aliran informasi yang intensif serta hubungan-hubungan bisnis dengan para pengambil keputusan yang menentukan pembelian suatu produk dan jasa. Maka diperlukan penguasaan yang lebih baik dalam keterampilan menjual dan juga membangun hubungan baik dengan pelanggan, yaitu terampil dalam menentukan /mengidentifikasi kebutuhan pelanggan, proses penjualan, sampai dengan menutup penjualan dengan efektif dan efisien.	Setelah mengikuti pelatihan ini, peserta diharapkan: 1. Memahami pentingnya peranan Tenaga Penjual untuk perusahaan maupun pelanggan 2. Menguasai proses atau siklus penjualan dengan baik 3. Mengetahui prinsip dasar, pelaksanaan dan pengendalian penjualan 4. Memahami bagaimana melakukan presentasi yang baik dan persuasif kepada pelanggan untuk menyampaikan manfaat produk secara jelas. 5. Membantu para Tenaga Penjual menjadi negosiator yang efektif	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Leader, Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager
25	Powerful Sales Presentation	Pengetahuan tentang produk saja belum cukup bagi seorang penjual profesional. Kesuksesan mempengaruhi pelanggan untuk melakukan pembelian barang atau jasa anda, khususnya yang kompleks memerlukan keterampilan presentasi dan negosiasi yang tinggi. Guna melengkapi kehandalan dan meningkatkan kredibilitas tim penjual, pelatihan ini dirancang dengan simulasi dan latihan di samping teori pendukung yang sangat bermanfaat.	Setelah mengikuti pelatihan ini petugas penjualan dan petugas bagian pendukung anda akan mengenal teknik presentasi dan negosiasi menjual yang praktis dan mampu menerapkannya dengan lebih percaya diri serta efektif	Presentasi, Simulasi, Diskusi	1 day	Leader, Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager
26	Sales Negotiation	Jika Anda sering melakukan aktivitas negosiasi baik terhadap mitra bisnis internal dan eksternal, sedang dalam menghadapi kesulitan dan dead lock negosiasi, atau anda mengharapkan memenangkan pelanggan lebih banyak lagi, maka pelatihan ini sangat penting apabila sampai anda lewatkan. Kami garansi pelatihan ini akan memberikan banyak manfaat dan inspirasi serta keterampilan baru dalam melakukan dan memaksimalkan negosiasi bisnis.	Setelah mengikuti pelatihan ini maka peserta : 1. Meningkatkan Percaya diri dan keberanian sebagai seorang Negosiator. 2. Memahami potensi kekuatan dan kelemahan sebagai Negosiator dan mendapatkan upaya solusinya. 3. Mengembangkan Pengetahuan dan strategi bernegosiasi 4. Mengembangkan keterampilan dan kreativitas bernegosiasi 5. Membangun paradigma berpikir win win solutions.	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Leader, Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager
27	The Art of Closing Sales	Banyak penjual yang memiliki sedikit pengetahuan dan pengalaman tentang teknik penjualan yang baik. Mulai dari mendapatkan prospek ,menjelaskan keuntungan produk sampai mendapatkan pelanggan. Hal ini bisa mudah dan bisa sulit namun bagi penjual yang belum berpengalaman saat closing sales merupakan hal yang berat. Pelatihan ini akan mengajarkan teknik closing sales yang efektif hingga anda mampu membukukan penjualan yang berlipat.	Peserta akan belajar bagaimana closing sejak awal, mempelajari dan mengetahui kapan prospek yang potensial siap membeli produk anda	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Leader, Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager
28	Maintaining Customer Data base	Database merupakan asset yang berharga bagi pebisnis. Sebuah database memungkinkan Anda untuk mengelola dan menggunakan berbagai informasi yang luar biasa mudah. Sebuah database dapat menjadi senjata yang ampuh dalam mendatangkan profit. Untuk itu anda perlu mengelola dan menjaga dengan baik.	Setelah mengikuti pelatihan ini maka peserta akan mampu memilih, memilah dan mengelola data-data customer yang akan mampu mendatangkan keuntungan bagi bisnis anda.	Presentasi, Simulasi, Diskusi	1 day	Leader, Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager

29	Sharpening Your Selling Skill	Tidak banyak orang yang menyukai profesi penjual, di Indonesia profesi sebagai Penjual atau Marketer belum menjadi profesi yang bergengsi, aktivitas menjual masih dilakukan dengan sangat tradisional dan belum dilakukan dengan sistematis dan dukungan strategy modern. Apakah anda termasuk orang yang gagal sebagai Salesman yang handal atau apakah menginginkan mendapatkan strategi dan taktik yang lebih kreatif dalam menjual ? Kalau anda menjawab ia, maka anda wajib hadir di pelatihan ini.	Setelah mengikuti pelatihan ini maka peserta : 1. Mengerti paradigma salesman or marketer profesional. 2. Memahami proses dan langkah-langkah menjual secara efektif dan professional 3. Memahami strategi prospecting serta mampu melakukan pengembangan jaringan pelanggan. 4. Terampil melakukan Relationship, Display & Conviction Selling, Handling Objection & Closing Technique.	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Leader, Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager
30	Presenting in English	Melakukan presentasi dalam Bahasa Inggris dengan baik dan benar mulai dari penyusunan materi hingga teknik-teknik melakukan presentasi hingga anda berhasil meyakinkan banyak orang. Metoda pengajaran yang menarik dan sangat applicable baik lisan dan tertulis dengan pengkayaan pada materi program.	Setelah mengikuti pelatihan ini anda akan semakin terampil dalam membuat materi dan melakukan presentasi dalam bahasa inggris yang berkualitas.	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	All levels
31	Meeting in English	Program ini memberikan suatu exposure penggunaan Bahasa Inggris dalam lingkup bisnis yang dilengkapi dengan metode pengajaran yang lebih applicable baik secara lisan maupun tertulis.	Setelah mengikuti pelatihan ini anda dengan mudah dapat memimpin meeting dengan lancar dan menutup dengan meeting dengan hasil yang memuaskan.	Presentasi, Simulasi, Diskusi	1 day	All levels
32	Negotiating in English	Negosiasi merupakan sebuah seni yang dapat dipelajari. Peserta akan mempelajari teknik-teknik bagaimana menghasilkan win win solution sesuai dengan tujuan yang diharapkan yang dapat diterapkan dalam lingkup bisnis.	Setelah mengikuti pelatihan ini anda akan menjadi tahu dan dapat mempraktekan dalam bisnis teknik-teknik negosiasi dalam Bahasa Inggris yang akan menunjang karir anda..	Presentasi, Simulasi, Diskusi	1 day	All levels
33	Strategy in English Interview	Program ini memberikan suatu exposure penggunaan Bahasa Inggris pada saat menghadapi sebuah interview dalam mencari pekerjaan. Peserta akan mempelajari trik-trik khusus yang membuat seorang pewawancara terpicat dengan keahlian anda dalam menjawab pertanyaan yang diajukan.	Setelah mengikuti pelatihan ini anda akan terampil dalam menghadapi interview dalam bahasa Inggris yang berguna untuk membawa kesuksesan bagi anda.	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 day	All levels
34	Managing company reputation with PR	Reputasi perusahaan merupakan komponen inti dalam bisnis dan organisasi. Apabila dikelola dengan baik maka akan dapat memberikan keuntungan besar bagi perusahaan tersebut. Pelatihan ini akan mengajarkan bagaimana seorang PR mengelola manajemen reputasi, bagaimana membangun sebuah reputasi dan menjaganya dan mempelajari bagaimana sebuah reputasi yang buruk dapat menghancurkan perusahaan.	Setelah mengikuti pelatihan ini maka peserta semakin mengetahui fungsi PR dalam menjaga reputasi perusahaan sebagai sebuah asset yang tidak ternilai.	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 day	Leader, Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager
35	PR Campaign on a low budget	Menjalankan kampanye PR yang sukses dengan tim kecil dan biaya yang rendah bukan merupakan kendala utama. Biaya kampanye PR yang rendah tetap dapat menjadi efektif apabila hal ini dikelola dengan baik dengan kreatifitas, imajinasi, antusiasme dalam mengatasi permasalahan dan pengetahuan tentang bagaimana menemukan saluran komunikasi yang efektif yang berbiaya rendah.	Setelah mengikuti pelatihan ini maka peserta akan mampu menyusun kampanye PR yang efektif dan berbiaya rendah dengan menggunakan berbagai saluran komunikasi untuk mendukung kampanye perusahaan dalam mencapai hasil yang diharapkan.	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Leader, Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager

36	Effective Media Handling	Mengetahui bagaimana berhubungan dengan media dan menangani wawancara dengan media merupakan hal penting bagi seorang PR. Pelatihan ini akan membahas bagaimana menangani interview dengan baik, benar dan berhasil. Peserta juga akan mampu mempersiapkan manajemen dalam menyiapkan interview dengan media seperti mempersiapkan Q & A, key message.	Setelah mengikuti pelatihan ini maka peserta akan mampu membuat key message, lines-to-take, dan mempersiapkan interview dari berbagai media seperti koran, radio, online dan TV secara efektif dan baik	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Leader, Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager
37	How to run internal communication	Pelatihan ini akan mengajarkan kita tentang internal communication sebagai fungsi strategik di perusahaan. Hal ini akan menempatkan seorang bahwa komunikasi bagi karyawan merupakan jantungnya organisasi. Hal yang paling penting untuk diperhatikan seorang komunikator untuk mengatasi permasalahan dengan komunikasi yang efektif.	Setelah mengikuti pelatihan ini maka anda akan memahami fungsi internal communication, bagaimana PR dan HR bekerjasama, change management, bagaimana berhubungan dengan karyawan secara emosional, tanggung jawab manager untuk suksesnya internal communication.	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	Leader, Supervisor, Assistant Manager, Junior Manager, Manager
38	Selling & Marketing Your Product	Anda memiliki produk ? Yang harus anda lakukan adalah menjual produk tersebut serta mendatangkan pemasukkan bagi anda. Namun tidak semua orang mampu memasarkan produk yang dimiliki dengan baik. Banyak yang masih menggunakan cara tradisional sehingga kurang maksimal. Pelatihan ini wajib anda ikuti apabila anda ingin produk yang anda miliki dapat diterima pasar.	Setelah mengikuti pelatihan ini maka para peserta akan mampu merencanakan strategi dalam menjual produknya hingga diterima pasar dan memperoleh keuntungan.	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	All levels
39	Cash Flow Game & Motivation	Belajar bagaimana bermain sambil belajar melalui permainan yang menarik, menyenangkan dan menantang dimana dalam permainan ini kita akan berperan sebagai pemilik usaha sehingga kita akan belajar bagaimana mengambil keputusan, mengelola usaha, mengatur arus keuangan, dll serta motivasi bisnis yang tak kalah pentingnya	Setelah mengikuti pelatihan ini para peserta diharapkan semakin termotivasi dalam mengelola usaha dengan baik dan benar serta dapat menerapkan materi yang diperoleh dalam usahanya.	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	All levels
40	Writing & Publishing	Pelatihan ini akan menjawab semua pertanyaan anda tentang dunia penulisan dan penerbitan. Anda akan terkesima bagaimana seorang Andreas Hirata begitu menjadi terkenal dan populer dengan menjadi seorang penulis terkenal. Inilah alasan penting kenapa Anda harus menulis buku & memulai usaha penerbitan buku sendiri.	Kami membantu anda secara khusus untuk menjadi penulis buku dan juga penerbit buku anda sendiri, Anda akan dibimbing sampai menjadi penulis dan membuka usaha penerbitan buku di rumah,	Presentasi, Simulasi, Diskusi	2 days	All levels
41	Becoming Financial Planner for Our Self	Membuat rencana keuangan merupakan pekerjaan yang tidak mudah. Kebanyakan orang akan datang ke Perencana Keuangan untuk membuat sebuah rencana keuangan dan tentunya dengan fee yang tidak murah. Lalu, apakah kita tidak bisa membuat sendiri rencana keuangan kita dan menghitungnya step by step? Jawabannya: BISA! Dalam pelatihan ini Financial Planner akan membuka bagaimana cara membuat rencana keuangan step by step, sesuai dengan kasus Anda masing-masing.	Setelah mengikuti pelatihan ini, peserta akan: 1. Memahami & mengerti dasar-dasar perencanaan keuangan pribadi 2. Dapat menganalisa & membuat arus kas 3. Mengenal & memahami instrument investasi 4. Mengenal & memahami asuransi & proteksi	Presentasi, Simulasi, Diskusi	1 day	All levels

42	Cash Flow Analysis	<p>Pelatihan ini akan mengajarkan peserta dalam menganalisa kemampuan prediksi laba, komponen laba dan arus kas. Peserta akan belajar bagaimana mengelola keuangan dalam bisnis dengan baik dan benar</p>	<p>Setelah mengikuti pelatihan ini, peserta akan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memahami & mengerti dasar-dasar cash flow 2. Dapat menganalisa & membuat arus kas 3. Dapat mengidentifikasi permasalahan cash flow yang dihadapi 4. Memahami bagaimana memperbaiki cash flow 	Presentasi, Simulasi, Diskusi	1 day	All levels
43	Introduction with investment	<p>Begitu banyak tawaran investasi diluar sana. Mungkin juga kita sering mendapat iming-iming dari para marketer atau agen penjual. Dari yang berisiko kecil sampai dengan yang berisiko besar. Dari yang menjanjikan return sedikit sampai yang memberikan return besar.</p> <p>Bagi kita orang awam, bisa jadi ada keinginan untuk mencoba berinvestasi, tapi jangankan berani, kenal dengan produknya saja tidak. Nah, dalam topik ini akan dibahas mengenai:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Berbagai jenis investasi • Keuntungan dan risikonya • Bagaimana memilih investasi yang tepat sesuai tujuan keuangan & profil risiko Anda 	<p>Setelah mengikuti pelatihan ini, peserta akan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengetahui berbagai macam jenis investasi 2. Potensi keuntungan dari masing-masing instrument investasi dan risikonya 3. Mengetahui bagaimana menentukan investasi yang tepat sesuai dengan tujuan keuangan & profil risiko 	Presentasi, Simulasi, Diskusi	1 day	All levels
44	Comprehensive Financial Planning & Case Study	<p>Membuat rencana keuangan yang terpadu agar dapat membuat sebuah rencana keuangan secara detail layaknya seorang financial planner profesional.</p> <p>Dalam pelatihan ini Financial Planner akan membuka bagaimana cara membuat rencana keuangan step by step, yang dapat diterapkan pada diri sendiri dan bisnis/industri..</p>	<p>Setelah mengikuti pelatihan ini, peserta akan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memahami & mengerti dasar-dasar perencanaan keuangan pribadi dan bisnis 2. Dapat menganalisa & membuat arus kas 3. Mengetahui & memahami instrument investasi 4. Mengetahui & memahami asuransi & proteksi 	Presentasi, Simulasi, Diskusi	1 day	All levels

Informasi lebih lanjut :



Endang Sastro
Client Service Manager
 STC Building 5th floor , suite 131
 Jl Asia Afrika, Senayan
 Jakarta Selatan
 cell phone : 081317888246