



Company Profile & Proposal Training



About Us

Azhima Consulting & Training (PT Wicaksana Menara Edukasi) adalah provider pelatihan (training) yang berkomitmen untuk terus membantu perusahaan dan organisasi dalam meningkatkan kompetensi, produktivitas, serta kinerja sumber daya manusianya. Kami fokus memberikan pelayanan jasa pelatihan (training) terbaik yang dirancang secara interaktif, aplikatif, dan berdampak nyata bagi peserta maupun perusahaan.

Topik-topik pelatihan (training) yang kami kembangkan mencakup berbagai area penting dalam pengembangan soft skills, antara lain:

- **Leadership**
- **Service Excellence**
- **Selling Skill**
- **Public Speaking & Presentation Skill**
- **Problem Solving & Decision Making**
- **Coaching Skill**

Dengan support dari **tim trainer dengan pengalaman mengajar puluhan kelas pelatihan**, kami selalu memastikan setiap program pelatihan (training) menghadirkan nuansa pembelajaran yang fun, kreatif, simulasi dan role-play, dan eksploratif sehingga hasil yang setiap peserta dapatkan relevan dengan tantangan kerja nyata yang mereka temui.

Dengan pendekatan pembelajaran active & experiential learning, kami percaya bahwa peningkatan kualitas SDM adalah kunci keberhasilan dan keberlanjutan perusahaan.



Our Vision

Membantu perusahaan dan organisasi terus tumbuh dan berkembang melalui pelatihan (training) berkualitas dan berdampak nyata pada pertumbuhan bisnisnya

Our Mission

1. Berkomitmen tinggi menjadi provider pelatihan (training) yang unggul dan terpercaya di Indonesia
2. Menjadi mitra terpercaya dan mampu memberi solusi kepada perusahaan dan organisasi melalui pelatihan (training) yang berkualitas dan berdampak terhadap kelangsungan bisnis client
3. Membangun, menjaga, dan mempertahankan hubungan harmonis, kolaboratif, dan sustainable dengan semua client.



Our Training

Azhima Consulting saat ini mempunyai 7 program pelatihan (training) yang dirancang khusus berdasarkan pengalaman dari kebutuhan pelatihan para client dan pengalaman saat mendampingi para client dari perusahaan maupun organisasi. Tujuh pelatihan (training) terbaik yang sangat disarankan dan cocok untuk perusahaan dan organisasi adalah :

1. Leadership
2. Service Excellence for Front Liner
3. Smart Consultative Selling for B2B and B2C
4. Effective Problem Solving dan Making Decision
5. Public Speaking for Professional
6. Impactful Presentation Skill for Professional
7. Coaching at Work



Daftar Program Training



1. Lead Effectively Through Management

Di banyak perusahaan dan organisasi, fungsi dan peran kepemimpinan masih belum berjalan dengan efektif. Bagi Sebagian orang yang mendapat tanggung jawab sebagai pemimpin, menjadi pemimpin masih diartikan sebatas memberikan perintah komando pada bawahan dan tim sehingga semua tugas selesai pada waktunya. Padahal inti dari kepemimpinan bukanlah itu.

Tugas pemimpin ibarat nakhoda kapal yang membawahi para kru (team) kapal. Tugasnya adalah memastikan kapal (perusahaan) yang dikemudikan dapat berlayar aman, nyaman, dan terkendali meski di tengah badai dan ombak besar. Artinya dibutuhkan lebih dari sekadar memberi perintah, namun jua memberi arahan (*direction*), motivasi (*motivation*), pembinaan (*coaching*), dan pendelegasian (*delegation*) tugas secara tepat kepada semua kru (bawahan).

Dalam hal ini, kemampuan management dan *continuous improvement* menjadi hal yang wajib dimiliki dan di implementasikan oleh seorang leader.

Manfaat Pelatihan

2 Days
Program
08.00-16.00

Setelah mengikuti pelatihan ini peserta diharapkan mampu :

1. Memahami **perbedaan pemimpin dan manager**
2. Memahami pola pikir kepemimpinan (***leadership mindset***)
3. Menggali dan menemukan **kekuatan** dan **potensi** dalam memimpin diri sendiri (***self-leadership***)
4. Memahami **3 model kepemimpinan** : situational leadership, servant leadership, dan transformational leadership
5. Memahami dan **memilih model kepemimpinan** yang cocok dan sesuai untuk kebutuhan memimpin di perusahaan
6. Memahami **4 prinsip manajemen** yang akan digunakan sebagai tools untuk me-manage *sub-ordinate* dan *team* serta me-manage tugas.
7. **Memetakan kekuatan dan potensi bawahan (*sub-ordinate*) dan team**
8. Melakukan **penyerahan, pembagian, dan pendelegasian tugas** kepada sub-ordinate dan team menggunakan 4 prinsip management.
9. Menentukan ***timeline* dan *dateline* tugas** menggunakan **Eisenhower matrix time management**
10. **Memantau progress pekerjaan** hingga **penyelesaian tugas** menggunakan ***group coaching***.



3. Smart Consultative Selling for B2B & B2C

Menjual tidak lagi sekadar menawarkan produk dan mencapai target terpenuhinya closing penjualan, tetapi sales force harus lebih kreatif, memahami pesan di balik statement calon pelanggan. Bukan hanya sekadar menawarkan dan memberi Solusi, tetapi memiliki kepekaan dalam menangkap apa saja yang menjadi perhatian kebutuhan calon pelanggan.

Setiap pertemuan dengan pelanggan menjadi harapan besar ke depan mereka akan membeli produk atau menggunakan jasa dan selanjutnya tercipta hubungan secara emosional jangka panjang yang harmonis antara *sales force* dan pelanggan, hingga mereka akan melakukan *repeat order* atau *rephurchase*.

Manfaat Pelatihan

2 Days
Program
08.00-16.00

Setelah peserta mengikuti pelatihan ini, maka peserta diharapkan :

1. Memahami dan menginstal **pola pikir penjual (*sales mindset*)** yang kompeten dan sukses
2. Memahami **perbedaan** model bisnis pelanggan **B2B dan B2C**
3. Mampu memetakan **karakter pelanggan** berdasarkan DISC test personality
4. Mempersiapkan **value proposition canvas** sederhana untuk mendeskripsikan dan memvisualisasikan keunggulan dan manfaat produk atau jasa yang disesuaikan dengan background calon pelanggan atau pelanggan.
5. Mampu memahami dan **menggali situasi, problem, dan tantangan** yang sedang dialami pelanggan
6. Menguasai kemampuan **mendengarkan secara aktif (*listening actively*)** terhadap keinginan dan kebutuhan serta harapan pelanggan sehingga **menangkap pesan inti (*key message*)**.
7. Membantu pelanggan **menemukan Solusi** atas situasi, problem, dan tantangan mereka.
8. Memberi **advise dan arahan** atas *option* dari Keputusan yang sudah diambil pelanggan.
9. Membantu pelanggan untuk semua kemudahan dan kelancaran **proses transaksi pembelian** produk atau penggunaan jasa.
10. Memastikan pelanggan telah memahami semua **ketentuan perjanjian** termasuk **garansi** yang didapatkan.
11. Melakukan **after sales service** dengan membangun **kedekatan secara emosional** dan memelihara dan **memertahankan hubungan jangka panjang** dengan pelanggan.
12. Memastikan pelanggan mendapatkan **up-date informasi produk dan promosi** terbaru dari perusahaan.
13. Melakukan **follow-up dan meeting lanjutan** dan memanfaatkan *referral* untuk membuka peluang bisnis baru bagi *sales force*.



2. Service Excellence for Front Liner

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh platform Emplify tahun 2022 menunjukkan bahwa 86% pelanggan tidak akan ragu dan akan dengan cepat beralih ke pesaing bila mendapatkan 2 kali pelayanan yang mereka terima tidak optimal atau tidak memuaskan. Mencermati dan menilai dari hasil penelitian itu, maka dalam hal ini fungsi dari service excellence menjadi sangat krusial.

Pelayanan pelanggan (*Customer Service*) adalah interaksi langsung secara tatap muka (*face to face*) antara pelanggan, perusahaan, dan produk maupun layanan mereka. Di sinilah layanan pelanggan memainkan peran yang sangat penting dalam kesuksesan bisnis.

Pelayanan prima (*service excellence*) adalah tugas bersama bagi semua karyawan perusahaan, bukan hanya tugas divisi pelayanan pelanggan semata. Hal ini bila dilakukan secara kontinyu dapat berdampak kepada meningkatnya *trust* pelanggan, loyalitas pelanggan, berujung kepada pelanggan *repeat order*, penambahan jumlah pelanggan dan peningkatan *profit*.

Manfaat Pelatihan

2 Days
Program
08.00-16.00

Setelah peserta mengikuti pelatihan ini, maka peserta diharapkan :

1. Memiliki dan mampu mengimplementasikan **pola pikir melayani** (*service mindset*)
2. Mengenal dan menyadari dengan cepat **hambatan dari dalam diri** (*mental block & emotional block*) yang dapat berdampak terhadap keberlangsungan bisnis perusahaan serta mampu mengatasi dan menemukan Solusi terhadap semua hambatan tersebut.
3. Mampu untuk mengimplementasikan **metode pelayanan prima** (RATER, Customer Journey, Customer Experience, Customer Engagement, dan Handling Customer Complaint) untuk tujuan **meningkatkan perbaikan pelayanan yang berkelanjutan** terhadap pelanggan
4. Menjadikan pelayanan prima terhadap pelanggan sebagai **budaya pelayanan** yang diterapkan oleh semua karyawan.
5. Melakukan **evaluasi secara berkala** terhadap hal-hal yang secara langsung ditemukan di lapangan (*on the spot*) dan menindak lanjutinya dengan *continuous improvement* terhadap kualitas pelayanan.



4. Impactful Presentation for Professional

Anda sebagai karyawan mungkin pernah diminta untuk mempresentasikan laporan kinerja Anda. Akan mudah untuk Anda yang sudah terbiasa menerima dan membuat presentasi. Namun, menjadi persoalan untuk Anda yang sama sekali tidak atau belum pernah melakukannya.

Bagi Anda para professional yang bekerja di perusahaan atau organisasi harus disadari membuat dan melakukan presentasi adalah satu skill di antara skill penting lain yang harus Anda kuasai.

Manfaat Pelatihan

2 Days
Program
08.00-16.00

Setelah peserta mengikuti pelatihan ini, diharapkan akan mampu :

1. Mengetahui **3 alasan mengapa** mereka akan melakukan presentasi
2. Mengenal dan mengatasi **mental block** dan **emotional block** dalam berbicara di depan umum.
3. Memahami dan mengenal **tipe-tipe karakter audiens**
4. Melakukan **persiapan** (mental, emosional, material, equipment, dan timeline) sebelum presentasi
5. Memanfaatkan **5W1H** untuk mendesain **materi** presentasi sesuai kebutuhan
6. Memanfaatkan **platform** canva, slide carnavall, slidesgo untuk mendesain presentasi
7. Melakukan **pemilihan kata-kata kunci (key words)** dan kalimat.
8. Memahami dan menguasai **struktur presentasi** (opening, content, closing)
9. Membagi, mengelola, dan memanfaatkan **3 waktu (time management)** sesuai kebutuhan
10. Menguasai **konten** materi yang akan disampaikan
11. Melakukan **opening** yang menarik perhatian audiens
12. **Menyampaikan materi** dengan percaya diri dan fokus
13. Menyampaikan materi dengan teknik **storytelling**
14. Kapan memberi kesempatan **audiens bertanya**
15. Meresponse **pertanyaan yang sulit** dari audiens
16. Melakukan **trust closing** menggunakan : *summary, improvement, dan commitment.*



5. Solve Problem in Completing Task & Making Decisions

Setiap karyawan memiliki respon berbeda terhadap tugas yang diterimanya. Persoalan kadang datang tidak diduga dan ditemukan dalam aktivitas menyelesaikan tugas. Menyelesaikan tugas sesuai dateline, dari mana memulainya, siapa yang bisa mensupport, bagaimana strateginya menjadi situasi yang harus diperjelas sehingga setiap tugas tidak lagi dinilai dan dipandang sebagai persoalan yang membebani karyawan. Setiap tugas dapat dilakukan secara terstruktur, diselesaikan sebelum dateline, dan dengan hasil sesuai ekspektasi.

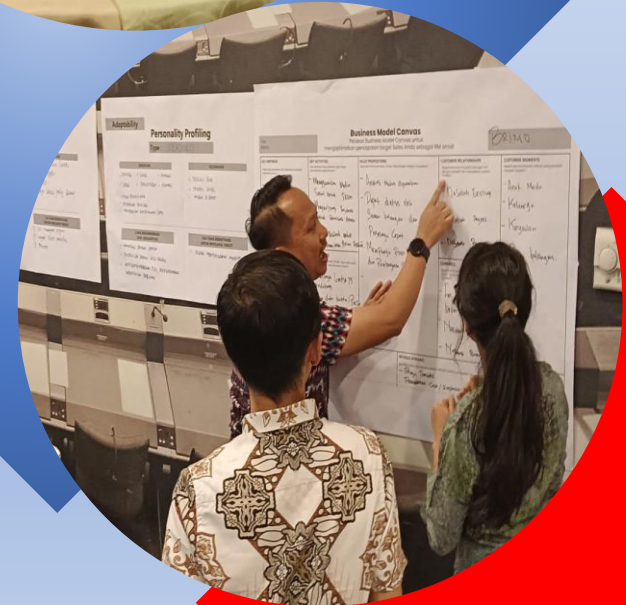
Melalui pelatihan effective problem solving & making decision, para peserta akan dilatih dan dibimbing tentang membangun kesadaran pentingnya menerima dan percaya diri dalam memahami dan menyelesaikan berbagai persoalan yang muncul dari tugas-tugas secara terstruktur.

Manfaat Pelatihan

Setelah mengikuti pelatihan peserta diharapkan mampu :

1. Memahami dan menerapkan **problem solver mindset**
2. Menyadari dan memahami **mental block** yang menjadi penghambat diri dalam mengatasi persoalan
3. Memahami **perbedaan** persoalan (*problem*) dan tantangan (*challenge*)
4. Memahami level-level persoalan.
5. Memahami cara dan perbedaan **berpikir kritis** (*critical thinking*) dan **berpikir kreatif** (*creative thinking*)
6. Memandang persoalan dan tantangan menggunakan *point of view*.
7. Memahami dan mengenal **tipe-tipe problem solver** dan cara mereka berpikir, memecahkan persoalan, dan mengambil keputusan (*making decision*)
8. Memahami dan melakukan langkah memecahkan persoalan
9. Membuat **timeline** tugas
10. Melakukan **reframing activity** terhadap tugas dan pekerjaan
11. Menggunakan metode **RCA (Root Cause Analysis)**, **Fishbone Diagram**, dan **5W1H** untuk memudahkan pemecahan persoalan (**breakdown problem**) dan pengambilan Keputusan (**making decision**)
12. Membuat dan menerapkan metode **GROW** untuk membangun **action plan** dan **commitment**.

2 Days
Program
08.00-16.00



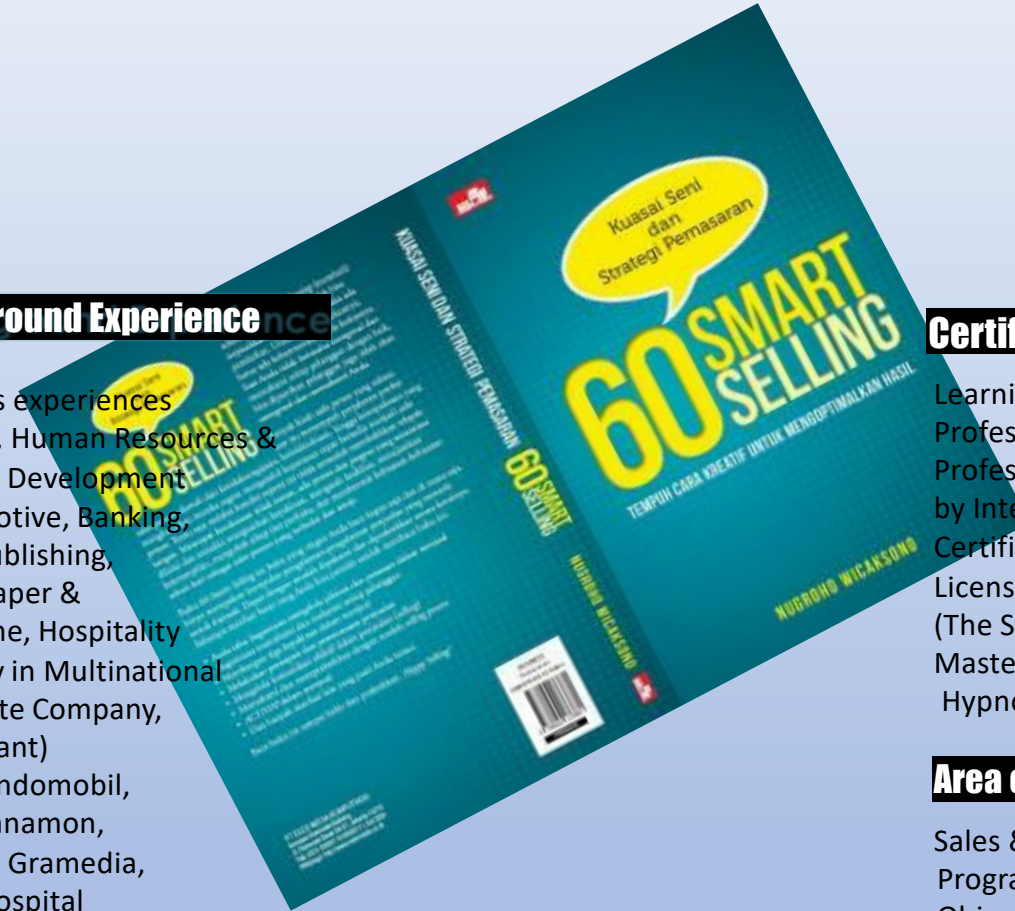
PROFILE TRAINER

R Nugroho Wicaksono, MM, CPC, CPBC, LNL
P Professional Trainer, & Coach, Book Author



Background Experience

20 years experiences
In Sales, Human Resources &
Training Development
(Automotive, Banking,
Book Publishing,
News Paper &
Magazine, Hospitality
Industry in Multinational
& Private Company,
Consultant)
Suzuki Indomobil,
Bank Danamon,
Kompas Gramedia,
Omni Hospital
Book Author of 60
SMART SELLING
Elexmedia Computindo



Certified of :

Learning Designer (BNSP)
Professional Business Coach (CPBC)
Professional Coach (CPC) from CI approved
by International Coach Federation
Certified Trainer from BNSP
Licensed NLP Practitioner
(The Society of NLP, USA)
Mastering People Personality using DISC
Hypnoterapist (IBH)

Area of Expertise :

Sales & Service, Sales Development
Program, Sales Coaching, Handling
Objection, Negotiation for Sales, Service
Excellence, Leadership, Collection
Training Program, Salesmanship,
Productivity, Communication in Banking,
Retail, Hospital, Insurance, Automotive,
etc.

Durasi Training

- Pelatihan dilaksanakan **2 hari**, dari jam **08.00** sampai jam **17.00**
- Dengan 3 kali Istirahat :
 1. Istirahat 1 (10.15-10.30) : **15 menit** coffee break
 2. Istirahat 2 (12.00-13.00) : **60 menit** makan siang dan ibadah
 3. Istirahat 3 (15.00-15.20) : **20 menit** coffee break



Fasilitas Peserta

Peserta pelatihan akan mendapatkan :

- E-materi / e-modul soft copy
- E-certificate
- Notebook & bolpoint
- Rewards untuk 3 peserta terbaik
- 2 kali group coaching selama 1 bulan
- Pendampingan peserta di dalam group whatsapp



Evaluasi Penyelenggaraan Pelatihan

Terdapat 2 aspek evaluasi untuk mengukur tingkat kepuasan peserta terhadap pelatihan :

1

Materi Pelatihan dan Fasilitas Pendukung

1. Modul yang disampaikan menarik minat saya
2. Materi yang diberikan sesuai dengan tujuan program ini
3. Manfaat yang diberikan bermanfaat bagi pengembangan diri saya
4. Manfaat yang diberikan bermanfaat bagi pelaksanaan tugas saya
5. Latihan, diskusi kelompok, video, dan fun assignment sangat membantu saya dalam pemahaman materi
6. Belajar secara berkelompok dan kompetisi kelompok meningkatkan motivasi belajar saya

2

Kemampuan Trainer dalam Training

1. Penyampaian materi/ide/konsep secara jelas dan mudah dimengerti
2. Persiapan diri dan pemahaman topik yang disampaikan
3. Kemampuan memotivasi peserta untuk berpartisipasi dan menyampaikan pendapat terhadap topik yang dibicarakan
4. Memberikan contoh yang faktual dan mudah dipahami
5. Menyampaikan materi secara runtut dan terstruktur
6. Kemampuan mendengar dan merespon peserta dengan baik
7. Kemampuan dalam menciptakan suasana belajar yang menarik dan interaktif

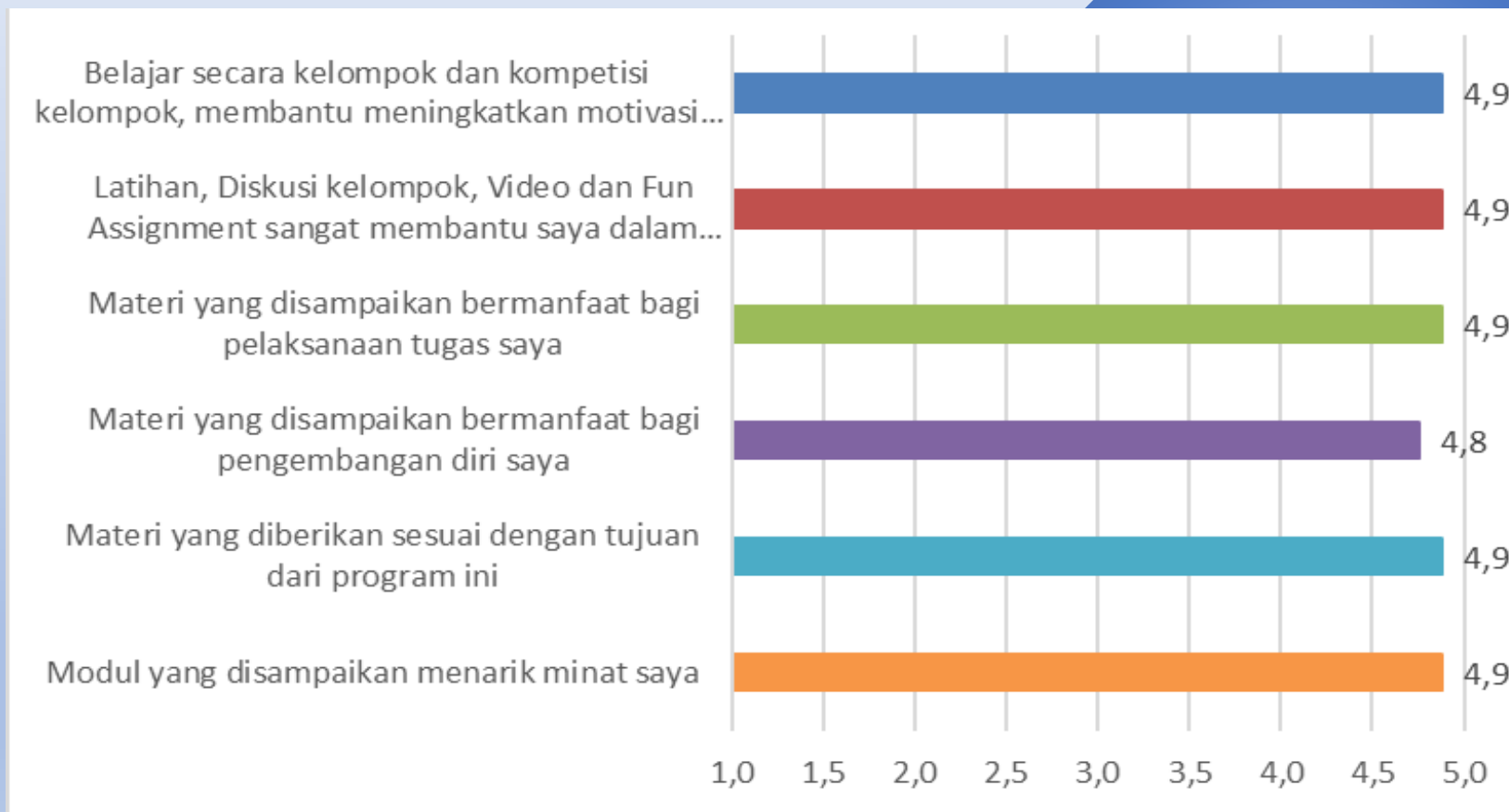
SKALA PENGUKURAN:

- 4,1 - 5 = Sangat Baik
- 3,1 - 4 = Baik
- 2,1 - 3 = Cukup
- 1,1 - 2 = Kurang
- 0 - 1 = Sangat kurang



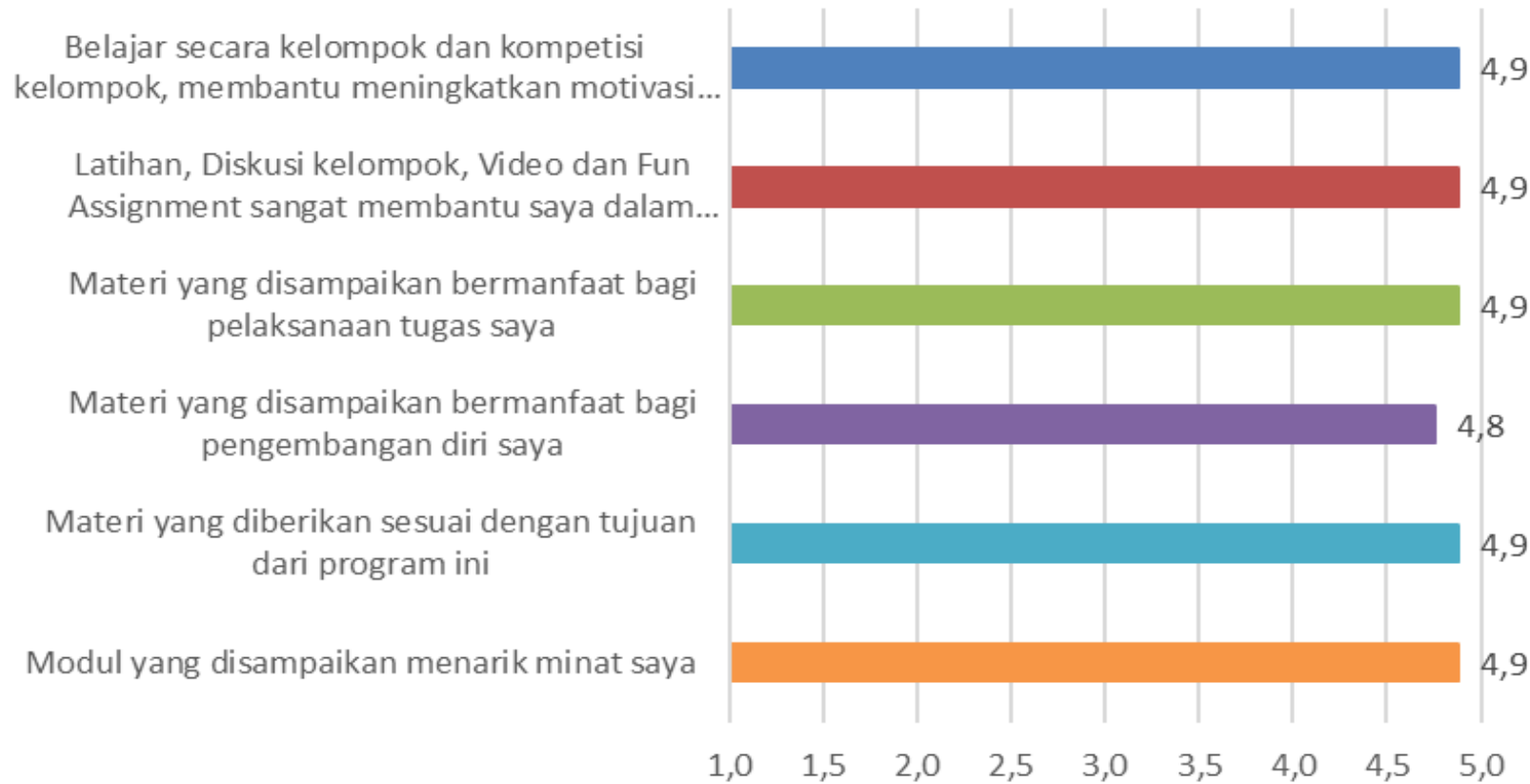


Evaluasi Materi dan Fasilitas Pelatihan



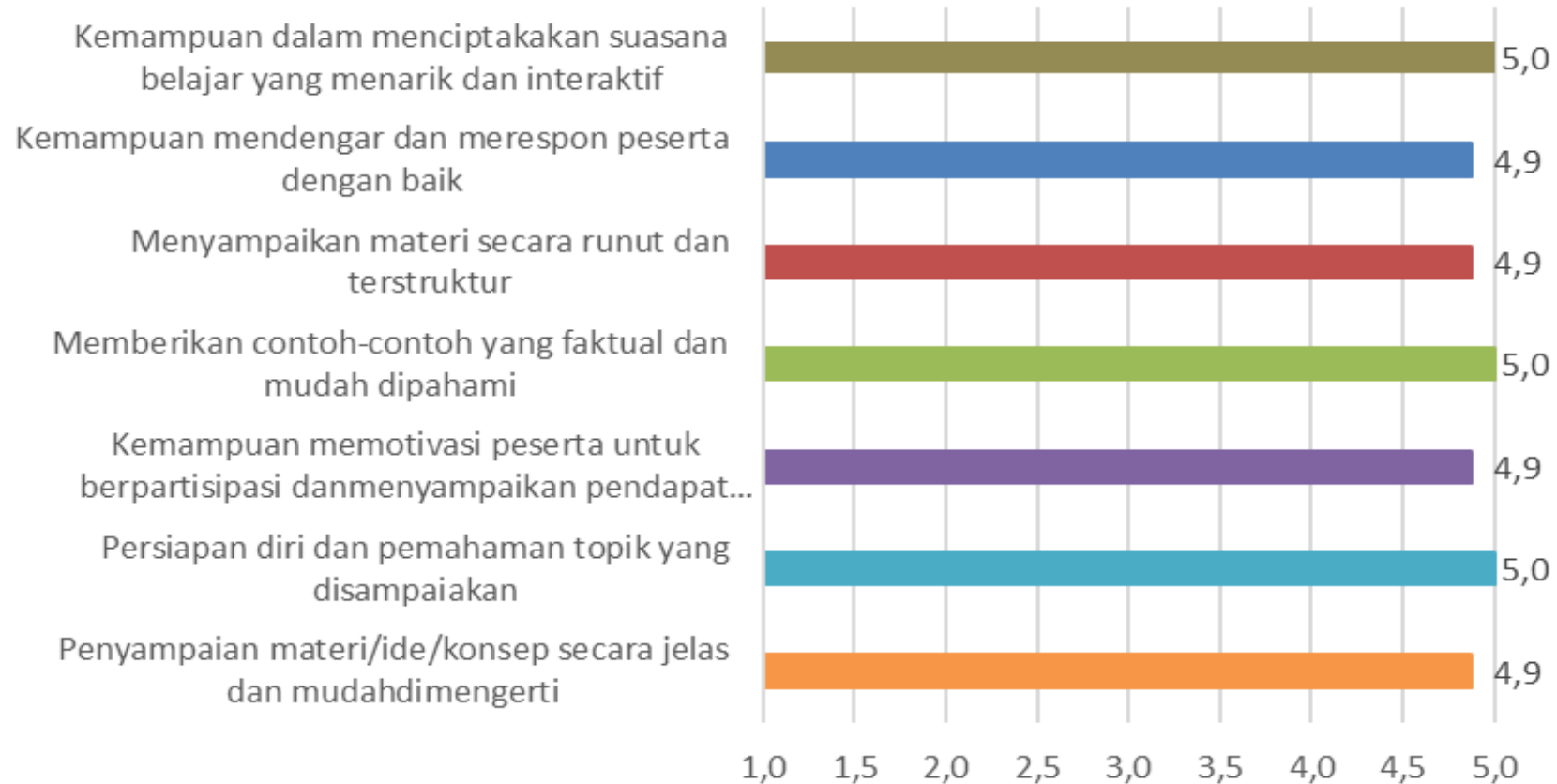
Evaluasi Materi dan Fasilitas Pelatihan

SAMPLE



Evaluasi Kemampuan Trainer dalam memberikan Pelatihan

SAMPLE



AVERAGE = 4.9

Hasil Pre Test dan Post Test

SAMPLE			
NO	NIK	PRE TEST	POST TEST
1	P83158	40	90
2	P82657	30	80
3	P83161	30	90
4	P83810	50	100
5	P83755	30	80
6	P83711	30	100
7	P83730	40	90
8	P84334	50	90
9	P85672	40	80
10	P84143	10	70
11	P83172	40	80
12	P83732	20	100
13	P82734	50	90
14	P83898	20	100
15	P85621	10	100

NO	NIK	PRE TEST	POST TEST
16	P83076	70	80
17	P83741	40	100
18	P83005	80	90
19	P83025	10	100
20	P83771	30	90
21	P82521	60	80
22	P84288	40	90
23	P83725	30	80
24	P83013	30	80
25	P83181	30	90
NILAI RATA-RATA KELAS		36,4	86,4

*) Tabel diatas menunjukkan **kenaikan poin 50.0** dari sebelumnya hasil Pre Test adalah 36.40 dan setelah mengikuti 2 hari training hasil Post Test berubah menjadi 86.40.

Feedback dari Peserta



ASPEK PROGRAM YANG BERPENGARUH

- ✧ Sinergi
 - ✧ Menjadi lebih meningkat
 - ✧ Semangat
 - ✧ Melatih diri
 - ✧ Memotivasi
 - ✧ Metode ice breaking
 - ✧ Proses belajar yang menyenangkan
 - ✧ Kekompakan / kerjasama
 - ✧ Metode pembelajaran
 - ✧ Semuanya
 - ✧ Menumbuhkan semangat
 - ✧ Peningkatan kompetensi
 - ✧ Belajar memahami proses public speaking
 - ✧ Mengerti profil diri nasabah
- SAMPLE**
- ✧ Best training, best trainer
 - ✧ Sangat bermanfaat untuk pelayanan
 - ✧ Membuka cakrawala saya untuk bisa melakukan presentasi
 - ✧ Keberanian tampil
 - ✧ Menambah Percaya diri
 - ✧ Contoh yg dipakai dalam pelayanan prima
 - ✧ Melayani sepenuh hati
 - ✧ Latihan melayani nasabah dengan baik
 - ✧ Menggali potensi lbh bagus lg
 - ✧ Ilmu dapat mudah di serap jauh dari yg selama ini di jalankan
 - ✧ Sangat membantu dan membuka pemikiran yang baru
 - ✧ Menunjang pekerjaan di lapangan



YANG SUDAH BERJALAN BAIK

- ✧ Semuanya
 - ✧ Suasana pembelajaran yang interaktif
 - ✧ Banyak sesi diskusi
 - ✧ Timeline
 - ✧ Motivasi
 - ✧ Kekompakan peserta sangat antusias
 - ✧ Penguasaan atas materi yg sangat baik
 - ✧ Pemberian materi dan penerapannya
 - ✧ Fun and happy
 - ✧ Refreshing
 - ✧ Komunikasi dan kekompakan
 - ✧ Kerjasama tim, semangat, dan fokus
 - ✧ Suasana santai fun
 - ✧ Kerjasama untuk menyelesaikan tugas
 - ✧ Pembelajaran yg terstruktur
 - ✧ Sistem pembelajaran
- ✧ Interaksi antara pemateri dengan peserta terjalin seru
 - ✧ Sangat mengesankan
 - ✧ Trainer energik
 - ✧ Komunikatif
 - ✧ Penyampaian materi dan jawaban pertanyaan cukup jelas dan mudah dipahami
 - ✧ Penyampaian materi dan memberikan semangat
 - ✧ Suasana trainingnya hidup
 - ✧ Keteraturan program
 - ✧ Penyampaian materi, games, praktek
 - ✧ Ketepatan waktu dan materi
 - ✧ Visual video sangat penting
 - ✧ Diskusi bagus
 - ✧ Banyak praktek



YANG PERLU DITINGKATKAN

- ✧ Tidak ada
- ✧ Saya kira sdh sangat baik
- ✧ Teruskan pelatihannya dan jangan berhenti

Aktivitas Pelatihan dengan Metode *Active Learning*



Clients



CONTACT US



Grand Palace, Tower Catania, No. 6-CG2,
Jalan Casa, Jakarta 10610



Contact (Whatsapp): 0822-9827-9887



azhima.consulting@gmail.com



@azhimaconsulting.id



@AzhimaConsulting



azhimaconsulting.id

