

Training Needs Analysis (TNA) & Evaluation

Deskripsi

Salah satu tugas dan fungsi Human Resources Management adalah menjamin tersedianya man-power yang kompeten. Dalam konteks ini, pelatihan dan pengembangan memegang peran penting agar tenaga kerja yang tersedia selaras dengan visi, misi, nilai, dan strategi perusahaan.

Pelatihan dan pengembangan sebagai salah satu cara agar tercipta keselarasan antara kebutuhan bisnis dengan ketersediaan man-power yang kompeten. Namun seringkali perusahaan menyelenggarakan training yang tidak mendukung kebutuhan, yang tentu saja tidak memiliki efek positif untuk perusahaan atau organisasi ketika diukur.

Trainer: Divdeni Syafri

WAKTU PELAKSANAAN

14 - 15 Desember 2026

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Hotel di Yogya

Harga

Group Price: Rp 6.500.000
Full Fare: Rp 7.350.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk E-Certificate dan Modul.*

Pelatihan Training Needs Analysis (TNA) & Evaluation ini memberikan pemahaman kepada peserta untuk bisa merancang keburuhan training perusahaan denga efektif. Disamping itu akan diberikan cara mengevaluasi/mengukur keberhasilan dari suatu program training.

Pelatihan ini cocok diikuti oleh bagian HR Department ataupun line manager ditugaskan sebagai trainer/instruktur pelatihan. Harapannya peserta mampu melakukan evaluasi dan mengidentifikasi kebutuhan pelatihan dengan tepat agar investasi perusahaan membawa dampak yang signifikan.

Manfaat pelatihan

- Peserta akan terampil menganalisa kebutuhan training (Training Need Analysis/TNA)
- Mampu membuat krikulum yang tepat
- Mampu menyelenggarakan training dengan efektif, serta
- Mampu mengevaluasi /mengukur keefektifan training yang telah diselenggarakan.

Target Peserta

Peserta dalam program Training need analysis ini adalah adalah para profesional yang bertanggung jawab dalam manajemen SDM maupun Diklat .

Outline materi

- **Sesi 1**
  - Menganalisa kebutuhan training (Training Need Analysis).
  - 3 step analisa kebutuhan training, dan analisa training dari symptom.
- **Sesi 2**
  - Competency Profiling.
  - Menyusun Individual Development Plan.
  - Membuat kurikulum yang tepat.
- **Sesi 3**
  - Mengenal beberapa metode belajar.
  - Menyelenggarakan training dengan efektif.
  - 4 step pengukuran efektivitas training dari Kirkpatric.
- **Sesi 4**
  - Mengukur ROTI (Return of Training Investment)
  - collecting data (performance indicator & hard indicators)
  - using control group
  - trend line
  - converting data to monetary value

Instruktur Pelatihan

Divdeni Syafri

Berlatar belakang pendidikan di FISIP - Universitas Padjajdjaran Bandung, mengawali karir di perbankan. Hampir20 tahun pengalaman kerja di PT. Bank Danamon Indonesia, Tbk dengan memulai karir sebagai: **agent call center 24 jam**selama**2**tahun, menangani informasi produk danamon berbagai keluhan nasabah, kemudian diangkat sebagai **Manager Customer Care Center** selama **8** tahun, menangani keluhan nasabah yang dimuat di media cetak, email, telepon, website, walk in customer dan mediasi perbankan yang melibatkan Bank Indonesia. Menjadi salah satu PIC yang tercatat di Bank Indonesia yang melaporkan keluhan nasabah khususnya keluhan financial sekaligus menjadi PIC untuk mediasi perbankan antara nasabah, Bank Danamon dan Bank Indonesia.

Pengalaman selama **3** tahun menjadi **Project Manager untuk Retail Banking Sales Development Program**, membuat modul untuk Sales/marketing Bank Danamon seluruh Indonesia, kemudian mengajarkan kepada mereka dari Product knowledge, Skills, Karakter/ Attitude sampai kepada Profesional Grooming sebagai seorang Bankers.

Pengalaman selama **2** tahun menjadi **Project Manager Retail Banking Network Support** untuk perubahan system baru di Bank Danamon di tahun 2010 yaitu *Winning Branch Model* yang melibatkan para Pimpinan Cabang/ Branch Manager seluruh Indonesia.

Pengalaman selama **5** tahun menjadi **Senior Manager di Consumer Service Quality**, membuat modul Service Excellence dan mengajarkan kepada semua karyawan di Bank Danamon, mulaidari Security, Teller, Customer Service, Marketing/ Sales Officer sampai kepada Branch Manager. Membuat program program antara lain : Branch Service Competition, E-Channel Competition, Service Coach for Leader dll.

Setelah 20 tahun di Bank Danamon, melanjutkan karir sebagai **Director Learning & Development** di PT. Global Top Career. Tugas saya mengembangkan da nmemperbaharui modul yang disesuaikan dengan permintaan klien, kemudian mempromosikan PT. Global Top Career keberbagai perusahaan. Adapun klien yang pernah kita bantu adalah : Bank BNI 46 (konvensional dan syariah), Bank BRI (konvensional dan syariah), Bank Niaga, Bank Panin, PT. Garuda Indonesia, PT. Permata Indonesia, dll.

Setelah itu melanjutkan karir lagi sebagai **Associate Trainer** di beberapa Consultant Training diantaranya :*PT. Value Consult, Global Top Career, PT. Mandiri Sejahtera*

CONTACT US

Operational Office

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

Phone

+62 813-8834-2078

Email

regtraining@valueconsulttraining.com

Website

www.valueconsulttraining.com