


# Internal Consulting Skills For Trainer

Identify the appropriate role for the internal consultant, build and maintain management's commitment to training, diagnose training problems correctly and use techniques to work with line managers effectively.

**Trainer: Drs. Bambang Haryanto, M.Ed**

**WAKTU PELAKSANAAN**

21 Juni 2027

09:00 - 17:00 WIB

**TEMPAT PELATIHAN**

Location: Kuretakeso Hotel - Kemang / Best Western Premier - Cawang / The Aryaduta Hotel Semanggi

**Harga**

Group Price: Rp 3.550.000
Full Fare: Rp 3.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

## Learning Objectives

At the end of the training, the participant will be able to:

1. Know how to successfully deal with line managers.
2. Identify steps in the consulting process.
3. Practice ways to anticipate the changing training needs in your organization.
4. Identify types of performance consulting skills you'll need to be successful.
5. Practice how to gain management's commitment to performance improvement.
6. Use a step plan to build alliances with line managers.
7. Learn how to contract for results, not just training activities.
8. Identify essential elements of a performance improvement plan.
9. Distinguish between roles of performance consultant, trainer and change agent.

## Methods

- Lecturettes
- Discussions
- Case Studies
- Role Plays
- Action Plans

**WORKSHOP CONTENT**

### 1. Performance Consultant's Role

- Who is the client?
- Consulting continuum
- Performance consulting skills
- Performance consulting skills inventory
- Trainer vs. consultant vs. change agent

### 2. Management Commitment to Performance Improvement

- How to build commitment
- Step consulting process
- Life cycle of a training department
- Contract for results
- Management commitment checklist

### 3. Diagnosing Problems

- Performance analysis
- Goal analysis
- Include management in analysis
- Develop a performance improvement plan overview and example
- Performance Improvement Plan checklist

### 4. Working With Others

- Check your influencing style
- Build credibility and increase your influence
- Consulting incidents inventory
- Responsiveness to the organization
- How to develop partnerships
- Steps to increase leverage with others
- Summary and Action Plan

## Instruktur Pelatihan

### Drs. Bambang Haryanto, M.Ed

**Bambang Haryanto** ialah instruktur dan konsultan independen pada berbagai Training Center, organisasi bisnis dan lembaga, antara lain pernah untuk BCA Group, Salim Group, Bank Tamara, Gajah Tunggal Group, Dharmala Group, Sampoerna Group, Tiga Raksa Group, Modern Group, Napan Group, Lippo Bank, BDNI, dan Bank Artha Graha. Ia memulai karirnya dengan bekerja di berbagai hotel internasional selama empat setengah tahun, bidang sales dan pariwisata selama dua tahun sebelum menjadi dosen di Universitas Terbuka selama enam tahun. Selain menjadi dosen, ia juga bertanggung-jawab serta memimpin banyak satuan tugas untuk menyelesaikan berbagai tugas manajerial dan pengembangan dalam bidang penyelenggaraan pendidikan tinggi.

Tahun 1989, ia memulai bekerja di Divisi HRD dan Training Center BCA sebagai instruktur program-program manajemen dan pengembangan diri. Ia pernah menjadi Kepala Pelaksana Harian BCA Training Center selain menjadi Koordinator Program Pengembangan Manajemen. Ia juga telah berhasil menyusun, mengembangkan dan menyelenggarakan berbagai pelatihan untuk BCA Training Center.

Tahun 1993, ia memulai karir sebagai instruktur dan konsultan yang bekerja secara mandiri untuk berbagai organisasi bisnis dan lembaga. Hingga saat ini ia telah menyelesaikan dengan baik lebih dari seribu kali berbagai jenis program pelatihan dan konsultasi.

Bambang mempunyai ijasah Master of Education dari Simon Fraser University Canada (1989), Sarjana Pendidikan dari Universitas Negeri Jakarta (1983), dan Diploma III Perhotelan (1978). Selain itu ia juga sangat berminat dan sering mengikuti berbagai seminar dan pelatihan yang berkaitan dengan manajemen umum, manajemen strategik, manajemen operasional, kepemimpinan, penjualan, pemasaran, UKM, dan pelayanan prima.

## 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