

Kepemimpinan Situasional Untuk Sales Leader

Setiap perusahaan yang mempunyai tujuan untuk terus tumbuh dan berkembang, menyadari bahwa *"Frontliners Supervisor/Manager"* memegang peran yang sangat penting dan merupakan bagian dari perusahaan yang bernilai strategis. Memastikan adanya pengembangan pengetahuan dan keterampilan yang tepat bagi para *Leaders* adalah jawaban Perusahaan terhadap kebutuhan strategis tersebut.

Trainer: Anwar Haliyanto, MM

WAKTU PELAKSANAAN

08 - 09 November 2027

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

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

Harga

Group Price: Rp 5.350.000
Full Fare: Rp 5.950.000

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

Kepemimpinan (*leadership*) adalah suatu proses mempengaruhi orang lain atau bekerja dengan orang lain untuk mencapai *Target*mereka dan perusahaan (organisasi). Ada variabel yang harus diperhitungkan dalam menjalankan fungsi kepemimpinan. Di dalam Team Sales, situasi atau kondisi kerja, perbedaan individu anggota tim, dan lain-lain, membuat seorang pemimpin/ supervisor/ manager tidak bisa mengandalkan satu pendekatan saja dalam memimpin. Seorang pemimpin yang memahami dan menerapkan "Kepemimpinan Situasional" akan cepat menyesuaikan dan mengubah gaya kepemimpinannya berdasarkan perubahan situasi dan kondisi yang terjadi di Team Salesnya. Bukan sesuatu yang Anda lakukan kepada Team , tetapi sesuatu yang Anda lakukan bersama Team. Pelatihan ini akan memberikan pemahaman lebih mengenai kepemimpinan situasionaldan akan meningkatkan pengetahuan serta kemampuan memimpin Anda.

Tujuan Pelatihan

1. Peserta mengetahui konsep Kepemimpinan Situasional.
2. Mampu menentukan level pengembangan bagi setiap anggota di Team Salesnya.
3. Mengetahui gaya kepemimpinan yang efektif (effective leadership) untuk di setiap level pengembangan.
4. Mempunyai kemampuan di dalam mengembangkan dan memimpin Team Salesnya.

Program Pelatihan

Program pelatihan ini mengadopsi salah satu dari teori kepemimpinan paling popular yaitu *Situational Leadership* dari Hersey & Blanchard.

Setiap materi dan teori akan dibawa secara interaktif dengan pendekatan belajar *experiential learning.* Tujuannya adalah agar partisipan dapat mempelajari seluruh materi dan mengaplikasikan keterampilan yang ada sambil merasakan dalam suasana yang lebih nyata. Untuk itu, partisipan akan mengikuti seluruh proses belajar melalui aktivitas sbb:

- Pre-class Activity
- In-class Training
    - Pre Test
    - Role play
    - Games
    - Group Discussion
    - Post Test
- Post-class Activity
    - Leadership Development Assignment (*optional*)

Outline Materi

Day 1 - Understanding the Theory

What is Leader ?

Menggali pemahaman tentang kepemimpinan , menjelaskan tentang filosofi kepemimpinan

Leadership Attributes

Hal-hal apa sajakah yang melekat di diri seorang Leader.

Type of Leadership

Mengetahui pola-pola kepemimpinan secara pribadi untuk mendapatkan mendapatkan style/gaya kepemimpinan yang sesuai dengan dirinya dan mampu diaplikasikan kedalam ruang lingkup organisasi dengan efektif.

Situational Leadership

Apa yang di maksud dengan “kepemimpinan berdasarkan situasi, bagaimana melakukan mapping dan menentukan gaya kepemimpinan yang sesuai.

Inti dari program ini adalah tiga modul kepemimpinan dasar:

Modul 1 : Dimulai dengan mendefinisikan apa kepemimpinan : " Kepemimpinan adalah upaya untuk mempengaruhi , dan kepemimpinan yang efektif beradaptasi perilaku Anda dengan kebutuhan kinerja individu atau kelompok . " Tiga komponen utama dari kepemimpinan : mendiagnosis , beradaptasi dan menentukan cara berkomunikasinya . Mampu mengidentifikasi tugas , dalam setiap situasi , adalah langkah pertama menuju menjadi seorang pemimpin yang efektif .

Modul 2 : Menilai Kinerja seorang individu berdasarkan kriteria yang sudah ada, atau melakukan diagnosis , menentukan kebutuhan individu atau kelompok untuk langkah berikutnya . Bagaimana tingkat kesiapan seseorang di dalam hubungannya dengan kemampuan dan kemauan mereka untuk menerima tugas yang diberikan .

Modul 3 : Pemimpin Perilaku - Modul ini berfokus pada dua komponen gaya kepemimpinan : tugas dan perilaku hubungan . Penggunaan beberapa tools akan membantu peserta dalam memahami gaya kepemimpinan utama mereka dan berbagai perilaku mereka.

Day 2 –Leadership in Action

Berlatih dengan 3 keterampilan penting :

- Diagnose skills
- Flexibility management
- Partnering for performance

Sharing Best Practise

Peserta

Para Sales Leader, Sales Supervisor, Area Sales Manager, District Sales Manager, Sales Manager.

Evaluasi Pelatihan

Untuk mengetahui sejauh mana efektivitas pelatihan ini, dilakukan evaluasi/ *review* yang berupa:

1. Tahap L1 (kuesioner penilaian dari peserta) dan pre test untuk mengetahui pemahaman dasar materi pelatihan setiap peserta
2. Tahap L2 post test untuk mengetahui penyerapan peserta terhadap pelatihan Kepemimpinan SITUASIONAL
3. Tahap L3 pemberian “Field Assignment Program” (FAP) yang berupa penugasan lapangan terkait dengan Tugas seorang Leader dan pelaksanaan pendampingan (coaching) dengan melalui telp (skype) atau “face to face presentation” selama 2 bulan (optional).

Instruktur Pelatihan

Anwar Haliyanto, MM

Anwar Haliyanto, salah satu lulusan terbaik dari Prasetya Mulya Business School dengan menyandang Magister Management, yang banyak mempelajari dan mendalami kebijakan strategis perusahaan dalam usahanya untuk terus bertumbuh melalui sumberdaya manusia yang lebih unggul, membuat Anwar banyak terlibat dalam pengembangan sumber daya manusia. Anwar Haliyanto juga alumni Henley University London dibidang management keuangan Perusahaan Kesehatan dan Farmasi, Anwar Haliyanto juga sudah menyelesaikan International Management Program dalam Diabetes Disease Management di Darmstad Germany, Woman's Health Care Seoul dan Fresenius Advance Nutrition Course Hong Kong.

Posisi terakhir nya sebagai Direktur Marketing di salah satu perusahaan Multinasional memberikan banyak pengalaman dalam menyususn strategy maupun implementasi dalam mencapai target perusahaan, ditambah lagi pengalaman di lapangan sebagai Sales Manager, Produk Manager dan Marketing Manager, membuat Anwar Haliyanto mampu berkomunikasi kepada semua lapisan di dalam perusahaan.

Marketing Reasearch adalah salah satu bidang yang selalu menjadi fokus perhatiannya semanjak di posisi Manajer sampai menduduki jajaran direksi karena hal ini merupakan kunci sukses strategy perusahaan

Sejak TH 2010 Anwar Haliyanto, MM memutuskan untuk memulai karirnya sebagai Independent Coach dan Trainer, dengan banyak memberikan pelatihan Marketing, Sales Manegement dan Product Development.

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