

Menjadi AREA MANAGER yang Luar Biasa

Industry : Pharmaceutical, Distributor, Alat Kesehatan

- Area Manager adalah anggita team dan sekaligus pimpinan team, Area Manager adalah anggota dari team management di kantor pusat dan pada saat yang sama Area Manager meminpin teamnya sendiri di Daerah, yaitu para Medical reps/ salesman / atau semua anggota di bawah tanggung jawabnya untuk membantu semua proses pencapaian target yang di bebankan oleh perusahaan.
- Area Manager merupakan bagian mata rantai management yang sangat penting untuk tercapaianya tujuan besar perusaan, Area Manager harus mampu menterjemahkan perintah dari atasannya untuk dikerjakan bersama – sama team nya sesuai dengan situasi dan kondisi di daerah masing - masing.
- Area Manager merupakan peran kunci dalam proses delegasi dan tanggung jawab tujuan perusahaan yang sangat besar untuk di bagi – bagi dalam unit kecil agar bias dilaksankan di lapangan dengan efektif dan efisien.

Trainer: Anwar Haliyanto, MM

WAKTU PELAKSANAAN

📅 26 - 27 Juli 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.*

- Area Manager mempunyai tugas khusus dari management untuk mengelola areanya dengan efektif dan efisen dalam berkontribusi dalam pencapaian target Nasional .
- Area Manager sebagai pemipin teamnya mempunyai tugas untuk mengelola anak buahnya , berbicara atas nama mereka memberi nasihat dan mendorong agar terus tetap bersemangat, melatih dan mengembangkan mereka serta merdorong kreativitas team agar selalu menemukan jalan keluar bagi kesulitan yang dihadapi di lapangan.
- Area Manager juga merupakan jaringan “intelijen” yang sangan penting untuk perusahaan, Area Manager harus mampu memberikan informasi detail dan akuran semua yang terjadi di medan persaingan , peluang – peluang yang ada, kegiatan pesaing, ancaman yang menghadang maupun tindakan yang sudah diambil, makin hebat Area Manager untuk bereaksi dengan baik di lapangan maka akan semakin besar peluang perusahaan untuk memenagkan persaingan.
- Karena bukan yang besar mengalahkan yang kecil tetapi yang cepat akan mengalahkan yang lambat !!!

Tujuan Pelatihan

Setelah selesai mengikuti program ini para Area Manager akan memiliki kemampuan :

- Mengubah dirinya dari sorang pekerja yang super menjadi Manager yang Hebat
- Mampu bertanggung jawab untuk tugas dan beban target yang dibebankan kepadanya
- Memimpin anggota teamnya dengan efektif dan efisien
- Mampu memahami sudat pandang pimpinan pusat
- Menetapkan target areanya sesuai dengan potensi dan harapan management
- Mengelola team dan sumberdaya lain nya untuk mencapai target
- Mengambil keputusan dengan cepat dan tepat sesuai dengan garis kebijakan management
- Memberikan contoh yang baik / Role model

Outline Materi

- Peran Area Manager di dalam Organisasi
- Memahami tingkah laku manusia (mengenali anggota team)
- Menetapkan Sasaran
- Pendelagasian untuk mencapai hasil maximal
- Proses Pembetukan Team
- Situasional Leadership
- Komunikasi efektif
- Pengembangan individu
- Problem Solving dan Decision Making
- Fungsi control Area Manager
- Sistem penilaian KInerja yang Positif
- Konseling dan Bimbingan karyawan
- Management Diri Sendiri

Peserta

Area Manager, Supervisor, calon Area Manager, Training Manager

Metode Pelatihan

- Menggunakan Metode TSD (Tell – Show – Do) yaitu :
- Memberi penjelasan atau menerangkan materi (lecturing).
- Memberi Contoh atas materi yang telah diterangkan

Selanjutnya meminta setiap peserta baik secara perorangan maupun grup melakukan Latihan dan Mempraktekkan keterampilan yang telah diajarkan, yang antara lain :

- Case study, memecahkan masalah yang dihadapi oleh Area Manager di lapangan
- Presentasi hasil kinerja
- Role Play
- Membuat evaluasi

Durasi Pelatihan

- Jangka waktu program adalah 2 (dua) hari @7 (tujuh) jam efektif per hari, atau seluruhnya menjadi 14 (empat belas) jam efektif
- Agenda harian dimulai Jam 08.30 pagi dan berakhir jam 17.00, dengan 1 jam makan siang dan 2 kali Coffee Break @ 15 menit.
- Lebih dari 50% waktu digunakan untuk Latiha dan Praktek peserta (Lihat Agenda Program)
- Sebagian besar waktu digunakan untuk Praktek Peserta / Role Play, baik praktek antar peserta maupun dengan pasien secara langsung

Jadwal Pelatihan

DAY 1

08.30 – 10.00

- Sambutan Selamat Datang oleh Organizer
- Pendahuluan Program (Latar Belakang & Sasaran)
- Pengantar Area Management
- Pre Test
- Diskusi

10.15 – 12.00

- Peran Area Manager dalam Organisasi
- Anggota Team dan Pemimpin Team
- Dilemma Area Manager

13.00 – 15.00

Workshop 1 : Memahami Tingkah laku manusia

- Pembentukan Team : Apa, mengapa, dan Bagaimana
- Apakah Team itu
- Hubungan antar probadi dalam team
- Sinergy membuat team menjadi Luarbiasa

15.15 – 17.00

Workshop 2 : Mengapa menetapkan Tujuan ?

- Memahami tujuan – tujuan perusahaan
- Kriteria SMART untuk menetapkan tujuan
- 7 kunci keberhasilan dalam menetapkan tujuan
- Tatacara dan prosedur dalam menetapkan tujuan

DAY 2

08.30 – 10.00

Workshop 3 : Presentasi pendek dari masing – masing peserta (bagaimana meningkatkan Citra Diri)

- Delegasi untuk mencapai hasil yang positif
- Mengapa melakuakan delegasi
- Kunci pendelegasian yang efektif

10.15 – 12.00

Workshop 4 : Game Leadership Area Manager

- Situasional Leadership
- Kecenderungan gaya kepemimpinan pada diri Area Manager
- Kemampuan menerapkan Situasional Leadership

13.00 – 15.00

Workshop 5 : Game komunikasi

- Komunikasi efektif dengan energy warna karakter
- Mengenali karakter pribadi
- Mengeali karakter anggota team
- Bagaimana berinteraksi untuk komunikasi efektif

15.15 – 17.00

- Pengembangan Individu dan Motivasi
- Problem Solving & Decision Making
- Fungsi Kontrol Area Manager

- Konseling dan Bimbingan
- Management Diri
- Penutup

Persyaratan Peserta

Peserta boleh mengunakan warna kesukaanya masing – masing (pakaian, tas, jaket dll)

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