

Communication Intermediate level

Latar Belakang

Komunikasi adalah salah satu keterampilan paling penting dalam dunia profesional. Di era digital ini, kemampuan untuk berkomunikasi dengan jelas dan efektif menjadi kunci keberhasilan dalam berbagai bidang. Sering kali, pesan yang disampaikan tidak sampai dengan baik kepada penerima karena keterbatasan keterampilan komunikasi. Pelatihan komunikasi tingkat menengah ini dirancang untuk membantu peserta mengembangkan keterampilan yang lebih baik dalam menyampaikan ide, mendengarkan secara aktif, dan berkomunikasi dengan berbagai audiens. Dengan komunikasi yang efektif, tim dapat bekerja lebih efisien, mengurangi konflik, dan meningkatkan produktivitas serta kolaborasi.

Trainer: Ir. Indra H. Harahap, MM, RFA, ACSI

WAKTU PELAKSANAAN

02 - 03 Maret 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.*

Dalam konteks profesional, sering kali terjadi salah paham yang dapat menghambat kemajuan proyek atau menurunkan semangat kerja. Pelatihan ini juga berfokus pada keterampilan komunikasi interpersonal yang dapat meningkatkan hubungan kerja dan menciptakan lingkungan kerja yang lebih positif. Peserta akan mempelajari teknik-teknik praktis yang dapat langsung diterapkan dalam situasi kerja sehari-hari, dari pertemuan tim hingga presentasi kepada klien.

Dengan mengikuti workshop ini, peserta akan dibekali dengan alat dan strategi untuk meningkatkan kemampuan komunikasi mereka. Pelatihan ini dirancang untuk para profesional yang ingin meningkatkan keterampilan komunikasi mereka ke tingkat yang lebih tinggi, membantu mereka mencapai tujuan karir dan memberikan kontribusi yang lebih besar kepada organisasi mereka.

Manfaat Program

- Meningkatkan keterampilan komunikasi verbal dan non-verbal.
- Mengembangkan kemampuan mendengarkan secara aktif.
- Mengurangi potensi konflik melalui komunikasi yang efektif.
- Meningkatkan kemampuan presentasi dan berbicara di depan umum.
- Membantu membangun hubungan kerja yang lebih kuat dan kolaboratif.

Materi Program

Hari 1:

1. **Pengenalan Komunikasi Efektif**: Definisi komunikasi, komponen-komponen utama, dan pentingnya komunikasi efektif di tempat kerja.
2. **Komunikasi Verbal dan Non-Verbal**: Teknik-teknik untuk meningkatkan komunikasi lisan dan memahami bahasa tubuh.
3. **Mendengarkan Aktif**: Cara-cara untuk menjadi pendengar yang lebih baik, pentingnya mendengarkan dalam komunikasi, dan latihan mendengarkan aktif.
4. **Studi Kasus dan Diskusi Kelompok**: Analisis situasi nyata dan penerapan teknik komunikasi yang dipelajari dalam kelompok kecil.

Hari 2:

1. **Mengatasi Hambatan Komunikasi**: Identifikasi dan strategi mengatasi hambatan komunikasi yang umum di tempat kerja.
2. **Keterampilan Presentasi**: Teknik membuat dan menyampaikan presentasi yang efektif, termasuk penggunaan alat bantu visual.
3. **Komunikasi dalam Tim**: Teknik-teknik untuk meningkatkan komunikasi dalam tim, termasuk manajemen konflik dan kolaborasi.
4. **Latihan dan Umpan Balik**: Sesi latihan komunikasi, presentasi, dan umpan balik konstruktif dari instruktur dan rekan sesama peserta.

Detail pelatihan :

- 20% teori dan 80% praktek
- 2 days, 09.00 – 17.00
- Materi dibawakan dalam suasana yang fun
- System pembelajaran efektif dengan roleplay dan simulasi

Instruktur Pelatihan

Ir. Indra H. Harahap, MM, RFA, ACSI

Praktisi perbankan yang membangun karir profesionalnya di dunia perbankan dan bancaassurance selama lebih dari 28 tahun dengan penuh integritas dan sarat dengan pengalaman. Dengan prinsip hidup, teruslah berbagi dan memberi – karena itu adalah ibadah (amal jariah), Indra senantiasa terus menebar ilmu yang dimiliki. Menjadi trainer sudah menjadi ***passion***-nya sejak duduk dibangku kuliah.

Indra memulai karirnya di Lembaga Oseanologi Nasional (LON) – LIPI, 1988-1989; dilanjutkan di BankExim, 1990 – 1999 (Section Head); dan Bank Mandiri, 1999 – June 2018. Karir di Bank Mandiri dimulai dari: Section Head, Senior Product Manager, Area Sales Manager (ASM), Regional Sales Manager (RSM), Senior Relationship Manager (SRM), Head of Sales Department dan Professional Trainer. Selain itu pernah ditugaskan di AXA Mandiri Financial Services (AMFS) sebagai RSM dan Counterpart Consultant KPMG – Organization Restructuring Project serta Counterpart Consultant BCG – Value Chain Project.

Mengasah pengalaman sebagai trainer dimulai Indra dengan menjadi Asisten Dosen sejak di bangku kuliah untuk mahasiswa S1, S2 dan S3 di IPB Bogor. Selain itu pernah menjadi Dosen Luar Biasa di Universitas Gunadarma untuk beberapa mata kuliah.dan menjadi *Executive Trainer* bidang Sales and Marketing di MarkPlus Institute of Marketing (MIM)/MarkPlus Inc. Sebagai seorang pembelajar, Indra terus mengasah diri dan senantiasa terus berbagi, menjadi Professional Trainer di berbagai bidang seperti sales/marketing/produk lebih dari 15 tahun. Dengan pengalaman yang mumpuni di bidang sales dan training, Indra pernah dinobatkan sebagai *"senior trainer sales terbaik"* di institusinya, pernah mengelola lebih dari 2.000 sales people,. MarkPlus Inc. & Co dan Majalah Warta Ekonomi pernah menobatkannya sebagai *"The 3rd Best Sales Manager"* di Indonesia.

Tahun 2016, 2017 dan 2018 Indra memperoleh penghargaan "Trainer Gold Recognition" dari Mandiri University, Bank Mandiri.

Selain itu, Indra juga adalah Founder & General Secretary of Mandiri Club (MC) (2 times) dan salah satu Founder Koperasi Mandiri

Sepanjang pengalamannya di dunia sales, Indra mengelola/mensuvervisi team sales dan provider/agency dalam *sales training, coaching, sales clinic, motivation, team building, rewarding, outing*, bahkan terjun langsung ke lapangan bersama sales people – memberi contoh/teladan.

Indra memperoleh gelar Sarjana Statistika (Ir.) dari Institut Pertanian Bogor (IPB) - Bogor dan Magister Management (MM) dari Universitas Gadjah Mada (UGM) - Yogyakarta dengan spesialisasi dibidang *International Marketing* serta gelar profesi tingkat global yaitu Register Financial Associates (RFA)/Financial Planner dari International Association of Register Financial Consultants (IARFC) United States of America (USA).

Disamping itu yang bersangkutan mengasah kompetensi dan profesionalisme bidang *finance, investment, insurance, bancassurance, organization, leadership, culture, research & development, sales* dan *marketing* melalui sejumlah workshop/training yang diselenggarakan oleh International Management for Development (IMD) Business School, Lausanne - Switzerland, Center for Creative Leadership (CCL) Greensboro – North

Caroline USA, Chartered Institute for Securities and Investment (CISI) London, AXA Mandiri Financial Services, MarkPlus Inc./MarkPlus Institute of Marketing (MIM), Academia Education and Training, Top Coach Indonesia (TCI), ESQ Executive Class, Asia Works dan lembaga lain yang terkait.

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