

Online Training : Stakeholder Management Training

Deskripsi Pelatihan

Dalam lingkungan bisnis yang dinamis, keberhasilan suatu proyek atau inisiatif sangat bergantung pada kemampuan mengelola hubungan dengan berbagai pemangku kepentingan (stakeholders). Stakeholder dapat berasal dari internal maupun eksternal organisasi, termasuk manajemen senior, karyawan, pelanggan, pemasok, mitra bisnis, regulator, dan masyarakat luas. Pelatihan ini dirancang untuk membekali peserta dengan keterampilan dan strategi dalam mengidentifikasi, menganalisis, serta membangun hubungan yang efektif dengan para pemangku kepentingan guna mencapai tujuan bisnis yang berkelanjutan.

Trainer: Moch Salamun Hendrawan, S.Psi, MM, C.Ht,

WAKTU PELAKSANAAN

29 - 30 April 2027

09:00 - 15:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

By Zoom

Harga

Group Price: Rp 3.700.000
Full Fare: Rp 4.050.000

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

Melalui kombinasi teori, studi kasus, diskusi interaktif, dan simulasi, peserta akan memahami cara mengembangkan strategi komunikasi yang tepat, menangani konflik kepentingan, serta membangun keterlibatan (engagement) yang lebih baik dengan stakeholders. Pelatihan ini akan membantu peserta dalam mengelola ekspektasi, mengurangi risiko, dan meningkatkan kolaborasi sehingga dapat mendorong keberhasilan proyek dan pertumbuhan organisasi.

Sasaran Pelatihan

1. Memahami konsep dan pentingnya stakeholder management dalam organisasi.
2. Mengidentifikasi dan menganalisis berbagai jenis stakeholder serta tingkat pengaruhnya.
3. Mengembangkan strategi komunikasi yang efektif untuk membangun hubungan yang kuat dengan stakeholder.
4. Mengelola ekspektasi stakeholder dan menangani konflik kepentingan dengan solusi yang konstruktif.
5. Meningkatkan keterampilan negosiasi dan persuasi dalam interaksi dengan stakeholder.
6. Mengembangkan rencana aksi untuk implementasi stakeholder management yang lebih baik dalam organisasi.

Target Peserta

- Manajer dan supervisor di berbagai bidang
- Project Manager & Tim Project Management
- Profesional di bidang hubungan masyarakat (Public Relations)
- Tim HR dan Business Development
- Tim CSR dan Sustainability
- Siapa saja yang bertanggung jawab dalam membangun hubungan dengan stakeholder internal dan eksternal

Outline Materi

Hari 1: Konsep Dasar dan Strategi Stakeholder Management

1. **Sesi 1: Pengantar Stakeholder Management**
    - Definisi dan pentingnya stakeholder management
    - Identifikasi jenis-jenis stakeholder dalam organisasi
    - Model dan teori stakeholder management
2. **Sesi 2: Stakeholder Mapping dan Analisis**
    - Teknik mengidentifikasi stakeholder utama
    - Metode stakeholder mapping: Power-Interest Grid, Salience Model
    - Analisis kebutuhan dan ekspektasi stakeholder
3. **Sesi 3: Strategi Komunikasi dengan Stakeholder**
    - Teknik komunikasi efektif dalam stakeholder engagement
    - Menyesuaikan strategi komunikasi berdasarkan tipe stakeholder
    - Studi kasus: Kesalahan umum dalam komunikasi dengan stakeholder
4. **Sesi 4: Studi Kasus dan Workshop**
    - Latihan pemetaan stakeholder untuk proyek nyata
    - Simulasi komunikasi dengan berbagai tipe stakeholder

Hari 2: Implementasi dan Praktik Stakeholder Management

1. **Sesi 5: Mengelola Ekspektasi dan Menangani Konflik**
    - Teknik mengelola ekspektasi stakeholder
    - Mengatasi perbedaan kepentingan dan menangani konflik
    - Strategi membangun solusi yang menguntungkan kedua belah pihak
2. **Sesi 6: Keterampilan Negosiasi dan Persuasi dalam Stakeholder Management**
    - Prinsip dasar negosiasi dan persuasi
    - Membangun trust dan kredibilitas dalam hubungan dengan stakeholder
    - Latihan role-play negosiasi dengan stakeholder kritis
3. **Sesi 7: Membangun Keterlibatan Stakeholder yang Berkelanjutan**
    - Strategi engagement jangka panjang dengan stakeholder
    - Monitoring dan evaluasi hubungan dengan stakeholder
    - Teknologi dan tools dalam stakeholder management
4. **Sesi 8: Penyusunan Action Plan dan Evaluasi**
    1. Penyusunan strategi stakeholder management untuk organisasi peserta
    2. Presentasi rencana aksi dari peserta
    3. Evaluasi akhir dan kesimpulan pelatihan

Instruktur Pelatihan

Moch Salamun Hendrawan, S.Psi, MM, C.Ht,

Moch Salamun Hendrawan adalah profesional Human Capital dengan lebih dari 15 tahun pengalaman di berbagai industri, seperti telekomunikasi, makanan dan minuman, konstruksi, minyak dan gas, asuransi, dan ritel. Ia memiliki latar belakang pendidikan S1 Psikologi dari Universitas Persada Indonesia Y.A.I dan S2 Magister Manajemen dari Universitas Mercu Buana, serta sertifikasi seperti Certified Hypnotherapy (IACH), Certified NLP (NFNLP), Certified Human Capital Manager, dan Certified Assessor Competency (BNSP). Moch Salamun menguasai bidang pengembangan organisasi, analisis beban kerja, coaching & mentoring, service excellence, leadership, team building, dan komunikasi. Ia juga aktif menulis, dengan karya-karya seperti “Red Carpet Your Career” dan kontribusi jurnal internasional tentang budaya organisasi dan pengembangan karier.

Sebagai konsultan, ia menangani berbagai proyek, seperti pengembangan proses bisnis, balanced scorecard, analisis dan deskripsi pekerjaan, serta matriks RACI untuk klien seperti PT TIME International, PT KPBN, dan Bank DBS. Pengalamannya meliputi mendukung UKM melalui restrukturisasi organisasi, analisis pekerjaan, dan pendirian pusat pelatihan. Dengan sertifikasi tambahan seperti Certified World Class Manager dan Certified Training Methodology, ia mengutamakan budaya kerja positif dan pendekatan inovatif, seperti Unlock Mental Block, Behavioral Event Interview, dan Selling with Heart, untuk memberdayakan individu dan organisasi mencapai potensi maksimal.

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