

Leadership Training FOR MANAGERS



Now that you are in charge, are you shocked to learn that all the rules have changed?

Command and control has been replaced by contradiction and chaos. Employees are not told what to do anymore. Now, you influence their choices and assist them in reaching goals. You do not direct, you win the team over to your point of view. You do not dictate; you inspire!

The business world has changed! Management was about pushing people to succeed. Leadership is about pulling people along to succeed. You require a new skill set to make it to the top in a "pull" environment.

This course teaches how to stop managing and start leading, making you a vital part of your organization's future.

The day of assuming that a good manager was also a good leader are gone. Clear distinctions are being made between the two. Learn the differences between managing and leading and then begin gravitating toward a more direct leadership style and away from a management-based style. Stop pushing and start pulling.

Hear that sound? It is the sound of a business paradigm shifting yet again. Register yourself for success. Leadership Training for Managers will transform you from yesterday's manager to tomorrow's leader.

PROGRAM OBJECTIVES

- Discover how our experiences, beliefs and values shape our leadership style and the impact of that style on the organization's environment and culture.
- Value human potential and build relationship of mutual trust and respect.
- Develop and maintain processes and procedures that drive innovation, plan, define performance goals, utilize time effectively, delegate, analyze problems, and make decisions
- Learn to lead by demonstrating effective questioning and listening skills: one on one, small groups, and solving problem meetings
- Balance the desired outcomes of visions and plans with an accurate assessment of actual performance and hold others accountable to predetermined results

WHO WILL BENEFIT

High potential people at all levels of the organization gain value from Leadership Training for Managers. This includes office supervisors, plant managers, field directors, vice presidents, and senior executives. Employees who lead teams, direct projects or head ad hoc or standing committees also benefit from the training. Most importantly, people from businesses of every types and size take away solutions that help them meet their diverse management challenges.

Anda sekarang memegang jabatan penting di suatu perusahaan. Sadarkah Anda bahwa semua aturan telah berubah? Perintah dan pengawasan telah digantikan oleh kontradiksi dan kekacauan. Para karyawan tidak lagi diperintah apa yang harus mereka lakukan. Sebagai gantinya, Anda justru harus mempengaruhi pilihan-pilihan mereka atas apa yang ingin mereka lakukan dan kemudian Anda membantu mereka untuk meraih sasaran-sasaran mereka. Anda tidak mengarahkan namun Anda memenangkan mereka untuk mengikuti sudut pandang Anda. Anda tidak mendikte mereka namun menginspirasi mereka.

Dunia bisnis telah berubah! Tugas manajemen adalah mendorong (push) orang untuk berhasil. Kepemimpinan adalah menarik (pull) orang untuk mencapai sukses. Anda memerlukan satu paket keterampilan baru untuk berprestasi dalam dunia bisnis yang seperti ini.

Program ini membantu Anda mengetahui cara untuk berhenti mengelola dan mulai memimpin sehingga Anda menjadi bagian yang penting di masa depan organisasi.

Sudah tidak jamannya lagi untuk berasumsi bahwa seorang manager yang baik adalah juga seorang pemimpin yang baik. Perbedaan antara keduanya telah semakin signifikan. Dalam program ini Anda akan mempelajari perbedaan-perbedaan antara mengelola (managing) dan memimpin (leading). Anda menuju gaya kepemimpinan yang berinteraksi langsung dan yang lebih apa adanya sementara meninggalkan gaya kepemimpinan yang bersifat mengelola. Berhenti mendorong, mulailah menarik.

What You Will Cover:

- Create a vision – a common ground
- Develop strategies that make things happen
- Take intelligent risks
- Influence people to follow you
- Foster collaboration
- Build trust and integrity
- Gain cooperation at every level
- Coach and motivate for success
- Win people to your way of doing things
- Lead a winning team, department or organization
- Develop self-esteem, self-confidence and self direction
- Build relationship across the organization
- Create goals and action plans
- Manage change
- Empower others to deliver results
- Speak with clarity, confidence and passion
- Facilitate team processes
- Improve team decisions
- Build morale and earn loyalty

Ambillah langkah yang terpenting bagi kesuksesan karir Anda.

Beranjaklah ke paradigma bisnis yang baru. Daftarkan diri Anda untuk mengikuti program Leadership Training for Managers sekarang. Mulailah mengubah diri Anda dari manajer masa lalu menjadi pemimpin untuk masa depan.

Yang Disarankan Mengikuti Pelatihan Ini

Orang-orang berpotensi tinggi di semua tingkatan managerial pasti mendapatkan nilai tambah dari Leadership Training for Managers. Termasuk di dalamnya *office supervisors/managers, plant managers, field directors, vice presidents, dan senior executives*. Terlebih penting lagi, orang-orang dari berbagai ukuran dan jenis organisasi yang membutuhkan solusi untuk membantu mereka menghadapi berbagai macam tantangan di posisi manajemen.

Modules at a Glance:

- | | |
|----------|---|
| Module 1 | Understand the distinction between personal leadership and organizational leadership |
| Module 2 | Creating an innovation process and understanding the planning process |
| Module 3 | Understanding the performance process and accountability
Creating a coaching and appraisal process |
| Module 4 | Improving problem analysis and decision-making
Recognizing human potential |
| Module 5 | Employing a delegation process
Handling mistakes |
| Module 6 | Building quality to communication to lead and facilitate more effective meetings |
| Module 7 | Striving for continuous improvement |

Anda Akan Belajar Cara Untuk:

- Merumuskan visi untuk menghasilkan kesepakatan
- Mengembangkan strategi yang realistis
- Mengambil resiko secara cerdas
- Mempengaruhi orang lain untuk mengikuti Anda
- Mengembangkan kerjasama
- Membangun hubungan saling percaya dan integritas
- Mendapatkan kerjasama di setiap level
- Melatih dan memotivasi orang lain untuk sukses
- Meyakinkan orang lain untuk mengikuti cara Anda
- Memimpin tim kerja, departemen atau organisasi yang berprestasi
- Membangun harga diri, kepercayaan diri dan pengambilan keputusan
- Membangun hubungan dengan semua bagian dalam organisasi
- Menciptakan sasaran-sasaran dan rencana kerja
- Mengelola perubahan
- Memberdayakan orang lain untuk mencapai hasil
- Berbicara dengan jelas, percaya diri dan penuh semangat
- Memfasilitasi proses tim kerja
- Meningkatkan efektivitas tim dalam mengambil keputusan-keputusan
- Membangun semangat kerja dan mendapatkan loyalitas orang lain



Leadership Training FOR SUPERVISORS

Congratulations! You have been promoted to supervisor. So now it is not what you know but your ability to teach others what you know that counts. It is not your drive to get things done but your ability to motivate others to get them done. It is not being a team member; it is being the team leader.

In other words, the skills that got you to supervisor can't make you successful as a supervisor. To achieve success, you need a firm grasp of supervisory leadership skills – the skills you'll learn at Leadership Training for Supervisors.

This intensive program from Dale Carnegie Training® provides everything you need to know to achieve outstanding results through others. Of course, you cover the basics like planning, organizing and control, but the real focus is on building your interpersonal effectiveness.

Spend three days with us and learn how to gain employee commitment, lead confidently and motivate employees to peak performance.

Jumps start your new career as a supervisor. Register for Leadership Training for Supervisors.

PROGRAM OBJECTIVES

- Self-Direction
- People Skills
- Process Skills
- Communication Skills
- Accountability

WHO WILL BENEFIT

Supervisors, Section Heads, Assistant Managers who want to make a smooth, successful transition into their roles

Selamat! Anda telah dipromosikan menjadi supervisor. Sekarang bukan lagi tentang apa yang Anda ketahui tapi kemampuan Anda mengajarkan orang lain apa yang Anda ketahui, itu yang diperhitungkan. Bukan lagi usaha Anda untuk menyelesaikan sesuatu tapi kemampuan Anda untuk memotivasi orang lain agar dapat menyelesaikannya. Anda bukan lagi anggota tim... tetapi pemimpin tim.

Dengan kata lain, keterampilan yang membuat Anda menjadi supervisor, belum tentu membuat Anda berhasil sebagai seorang supervisor. Untuk meraih kesuksesan, Anda memerlukan pegangan kokoh dalam hal keterampilan kepemimpinan supervisor – keterampilan yang akan Anda pelajari dalam program Leadership Training for Supervisors.

Program intensif ini membekali Anda dengan perangkat yang diperlukan untuk mencapai hasil maksimum sebagai hasil kerja sama dengan orang lain. Tentunya, Anda juga akan menemukan hal-hal mendasar seperti perencanaan, pengorganisasian dan kontrol.

Namun fokus yang sesungguhnya adalah bagaimana membangun kepribadian yang efektif.

Investasikan waktu Anda selama tiga hari bersama kami, dan dapatkan kiat-kiat praktis untuk memperoleh komitmen dari bawahan Anda, memimpin dengan percaya diri, dan memotivasi bawahan untuk mencapai kinerja puncak mereka.

What You Will Cover:

- Transition successfully from worker to supervisor
- Get workers to buy into the organization's goal
- Turn around poor performers
- Give people a sense of ownership in their jobs
- Establish your credibility right from the start
- Reduce absenteeism in your area
- Delegate efficiently
- Work smarter, not harder
- Run meeting that actually accomplish something
- Plan your work and work your plan

Modules at a Glance:

- Module 1 Transitioning from Worker to Supervisor
- Module 2 Leadership Styles and Tendencies
- Module 3 Building Positive Relationships
- Module 4 Time Management
- Module 5 Leadership Communications
- Module 6 Lead Effective Meetings
- Module 7 Innovation Process
- Module 8 Building Effective Work Teams through Planning
- Module 9 Delegation Process
- Module 10 Coach for Performance Improvement
- Module 11 Handling Mistakes
- Module 12 Share the Glory

Yang Disarankan Mengikuti Pelatihan Ini

Para Supervisor, Kepala Bagian, Asisten Manajer yang ingin membuat perubahan yang mulus dan berhasil dalam peran mereka.

Anda Akan Belajar Cara Untuk:

- Melewati transisi dengan baik, dari karyawan menjadi supervisor
- Membuat karyawan berpartisipasi dalam mencapai tujuan organisasi
- Mengubah karyawan yang kurang berprestasi menjadi berprestasi
- Membuat orang lain mempunyai rasa memiliki terhadap pekerjaannya
- Membangun kredibilitas diri Anda sejak awal
- Mengurangi tingkat ketidakhadiran di area Anda
- Mendelegasikan sesuatu dengan efisien
- Bekerja lebih pandai, bukan bekerja lebih keras
- Menjalankan rapat yang pada akhirnya menghasilkan sesuatu
- Rencanakan pekerjaan Anda dan kerjakan rencana Anda

High Impact PRESENTATIONS

A presentation is one of the most important tools you have in business for getting things done. Whether you are persuading colleagues, selling to a client, energizing a team or showing an idea to senior management, the power of your presentation makes the difference between success and failure.

With so much riding on your presentation ability, you will not want to miss this opportunity to sharpen it to perfection.

The experience in this workshop is as close as you can get to having a personal coach. You begin presenting from almost the moment you walk into the class. You present at least eight times over the course of three days. Your presentations are videotaped and evaluated. And you get expert, one-on-one coaching both during and at the end of your presentations.

We are so confident that the immersion method used in High Impact Presentations will make you a star presenter that we make this unique.

The class is small. The environment is supportive. The work is intense. And the results are outstanding. Join us.

Note: Because of one-on-one coaching, class size is very limited. Register now to insure a spot in this great experience.

PROGRAM OBJECTIVES

- Plan and organize professional presentations
- Create and maintain a positive first impression
- Be more natural and relaxed
- Communicate ideas with clarity and force
- Sell ideas and inspire others

WHO SHOULD ATTEND

High Impact Presentations will benefit managers who have some prior public speaking experience. It is particularly useful for executives who speak in front of groups, sales people and anyone who has to deliver presentations.

This is more advanced seminar and it is not recommended for those new to public speaking.

Presentasi adalah salah satu alat yang sangat penting dalam dunia bisnis untuk mencapai sesuatu. Saat Anda meyakinkan rekan kerja, menawarkan solusi kepada klien, memberi semangat kepada tim atau menawarkan ide kepada manajemen senior, maka kekuatan dari presentasi Anda akan membuat perbedaan antara keberhasilan dan kegagalan.

Untuk menguasai kemampuan presentasi, Anda tidak mau melewatkan kesempatan ini untuk mempertajam presentasi Anda menuju kesempurnaan.

Turut serta dalam program ini seakan-akan Anda memiliki seorang pelatih pribadi. Hampir dari awal pelatihan ini Anda sudah mulai berpresentasi. Anda akan berlatih berpresentasi setidaknya delapan kali dalam waktu tiga hari selama program ini berjalan. Presentasi Anda direkam dan dievaluasi. Baik saat maupun pada akhir presentasi, Anda akan mendapatkan bimbingan pribadi dari seorang trainer yang terlatih.

Kami sangat yakin bahwa metode yang digunakan dalam program High Impact Presentations ini akan membuat Anda menjadi presenter yang handal. Inilah keunikan program kami.

Kelas ini berukuran kecil dengan lingkungan yang mendukung. Latihan yang intensif. Hasilnya akan luar biasa. Bergabunglah bersama kami.

Catatan: Karena adanya proses coaching secara individu maka jumlah peserta di dalam kelas sangat terbatas. Segeralah mendaftar agar Anda pasti dapat turut serta dalam pengalaman yang luar biasa ini.

Modules at a Glance:

- Create a positive first impression
- Increase credibility
- Motivate others to action
- Present complex information clearly
- Respond to pressure situations
- Inspire people to embrace changes
- Present a report to management
- Communicate with greater impact

What You Will Cover:

- Asses the audience
- Define the goals of the presentation
- Develop a central theme
- Structure the presentation
- Persuade the audience with supporting facts and examples
- Project a positive image
- Present new or difficult material
- Sell your ideas, your organization and yourself
- Use the latest technology (Power Point)
- Lead effective Q&A sessions
- Communicate ideas with clarity and force
- Be more relaxed and natural when making presentations
- Convey competence and confidence every time you speak
- Project enthusiasm
- Think on your feet
- Use expressions, gestures and modulation for impact
- Motivate and persuade every audience, every time
- Convey credibility

Anda Akan Belajar Cara Untuk:

- Mengenali tipe audiens
- Menetapkan tujuan presentasi
- Mengembangkan tema utama
- Menyusun presentasi
- Meyakinkan audiens dengan dukungan fakta dan contoh
- Menciptakan kesan pertama yang positif
- Mempresentasikan materi yang baru dikuasai atau materi yang rumit
- Menjual ide, organisasi Anda dan diri Anda sendiri
- Menggunakan teknologi terbaru (Power Point)
- Memimpin sesi tanya jawab secara efektif
- Berkomunikasi dengan jelas dan berwibawa
- Menjadi lebih rileks dan alami saat menyampaikan presentasi
- Menampilkan kompetensi dan percaya diri setiap saat Anda berbicara
- Tampil antusias
- Berpikir cepat
- Menggunakan ekspresi, bahasa tubuh dan modulasi untuk memberikan dampak
- Memotivasi dan meyakinkan setiap audiens, setiap saat
- Menampilkan kredibilitas





Selling is a lot more than just describing a bunch of features and benefits.
And in today's world, selling is more competitive than ever before.

- Quotas keep growing • It's tougher to get to decision-makers • Competition is fierce and continues to grow in the marketplace • Customers demand much more
- Your own company wants to "raise the bar" of sales performance

What has worked in the past doesn't seem to be working anymore. Good sales people follow a process that leads from prospecting to closing. Great sales people combine that process with the drive to make the sale.

Sales Advantage is the only course that gives you both sides of the success equation. First, the sales relationship process you will learn in this dynamic course is second to none. It will show you how to manage your time and territory productively; prospect intelligently; and get in front of a potential customer. It will even help you structure what to say in your face-to-face meeting.

Frankly, however, if that's all the course did, it would only take you halfway to the sale. That's because how you talk to your prospect, how you present yourself and how you relate to the customer are as important as the facts about your product or service.

Second, it will also show you how to talk to your prospect, how you present yourself and how you relate to the customer are as important as the facts about your product or service. To make the sale, you need to display confidence in yourself, present your solution enthusiastically and influence the conversation toward the conclusion you want.

Sales Advantage is the only course that gives you these critical ingredients for making the sale because it is the only one that interweaves Dale Carnegie Training's proven principles of success into every session. It will turn you into a sales leader because it develops the whole you. You gain not just an intellectual understanding of sales techniques but also the

emotional drive to put them into action. If you want the confidence, enthusiasm and the ability to influence people, sign up for Sales Advantage today.

PROGRAM OBJECTIVES

- Build the self-confidence to overcome the challenges of selling
- Communicate value and sell from a buyer's point of view
- Master a consultative selling process to accelerate the sales cycle
- Strengthen relationship by building credibility and client loyalty
- Develop a positive attitude to generate predictable sales results

WHO WILL BENEFIT

Sales Advantage benefits people across all industries that interact with customers at any stage of the sales transaction - from pre-sales to follow-up. The training is valuable whether you are just starting a sales career or are an experienced professional who wants to master the latest sales techniques.

- Menjual adalah lebih dari sekedar menggambarkan sekumpulan fitur dan manfaat dari produk. Dan di masa ini persaingan pasar semakin kompetitif.
- Kuota terus meningkat
 - Lebih sulit bertemu dengan para pengambil keputusan
 - Kompetisi semakin sulit dan terus meningkat di pasar
 - Permintaan pelanggan semakin tinggi
 - Perusahaan Anda ingin meningkatkan target penjualan para wiraniaganya

Strategi yang dulu mungkin efektif, sekarang tidak dapat diaplikasikan lagi. Seorang wiraniaga yang baik mengikuti proses mulai dari mencari prospek sampai ke penutupan penjualan. Seorang wiraniaga yang hebat mengkombinasikan proses tersebut dengan semangat untuk mendapatkan penjualan.

Sales Advantage merupakan satu-satunya program yang memberikan Anda kedua faktor keberhasilan dalam penjualan.

Pertama, di dalam pelatihan ini Anda akan mempelajari proses yang unggul dalam membina hubungan baik dalam penjualan. Pelatihan ini akan menunjukkan bagaimana mengelola waktu dan area penjualan Anda secara produktif; melakukan *prospecting* secara cerdas, dan mendapatkan janji temu dengan pelanggan yang berpotensi. Pelatihan ini bahkan akan membantu Anda berkomunikasi secara terstruktur dan rapi saat bertatap muka dengan calon klien atau pelanggan.

Akan tetapi, sesungguhnya, jika hal di atas adalah satu-satunya yang Anda peroleh, maka Anda hanya mencapai setengah perjalanan menuju "deal". Mengapa demikian? Karena cara Anda berbicara dengan calon klien Anda, cara Anda membawakan diri dan cara Anda berhubungan dengan pelanggan sama pentingnya dengan keunggulan dari produk atau layanan yang Anda tawarkan. Untuk mendapatkan order Anda perlu faktor kedua, yaitu tampil percaya diri, Anda perlu menyampaikan solusi Anda secara antusias dan Anda harus mempengaruhi seluruh pembicaraan ke tujuan akhir yang Anda inginkan.

Program pelatihan Sales Advantage ini merupakan satu-satunya pelatihan yang memberikan komponen-komponen penting untuk mencapai lebih banyak penjualan, karena program ini merupakan satu-satunya yang memadukan prinsip-prinsip

keberhasilan Dale Carnegie Training® di dalam setiap sesi. Program ini akan membuat Anda menjadi seorang wiraniaga yang berprestasi, karena mengembangkan potensi Anda secara keseluruhan. Anda tidak hanya mendapatkan pemahaman intelektual dari teknik menjual tapi juga mendapatkan energi untuk menerapkan teknik itu sehari-hari. Jika Anda ingin percaya diri, antusias dan memiliki kemampuan untuk mempengaruhi orang lain, daftarkan diri Anda pada program pelatihan Sales Advantage sekarang.

YANG DISARANKAN MENGIKUTI PELATIHAN INI

Orang-orang yang bekerja dalam penjualan/sales – baik mereka yang baru bekerja dalam bidang penjualan maupun yang telah lama bekerja – yang ingin menjadi orang yang handal dalam menjalankan proses penjualan dan memaksimalkan penjualan mereka.

Modules at a Glance:

Module 1	Build rapport
Module 2	Generate interest
Module 3	Provide solutions
Module 4	Resolve objections
Module 5	Appeal to motives and gain commitment
Module 6	Uncover opportunities
Module 7	Plan for success
Module 8	Master the selling process

What You Will Cover:

- Identify and manage contacts
- Connect with decision makers
- Display confidence in yourself and your company
- Leverage referrals
- Build credibility
- Ask the right questions
- Discover the customer's buying motives
- Use product knowledge persuasively
- Identify buying and warning signals
- Use six tactics to win commitment
- Uncover hidden objections
- Create the solution
- Present the solution with impact
- Be enthusiastic that your solution meets the prospect's needs
- Influence the conversation so that it reaches a mutually beneficial conclusion
- Follow up in a way that creates additional sales opportunities

Anda Akan Belajar Cara Untuk:

- Menemukan dan mengelola pelanggan
- Menciptakan hubungan baik dengan pengambil keputusan
- Tampil yakin akan diri sendiri dan akan perusahaan Anda
- Mendayagunakan referensi
- Membangun kredibilitas
- Mengajukan pertanyaan dengan tepat
- Menemukan motif beli pelanggan
- Memanfaatkan pengetahuan produk secara persuasif
- Mengenali sinyal-sinyal beli dan sinyal bahaya
- Menggunakan enam cara untuk mendapatkan komitmen
- Menemukan keberatan yang tersembunyi
- Menciptakan solusi
- Mempresentasikan solusi dengan mantap
- Antusias bahwa solusi yang ditawarkan adalah yang diperlukan pelanggan
- Dapat mempengaruhi setiap percakapan yang menghasilkan keputusan yang saling menguntungkan
- Menindaklanjuti proses penjualan sedemikian rupa sehingga untuk menciptakan penjualan tambahan