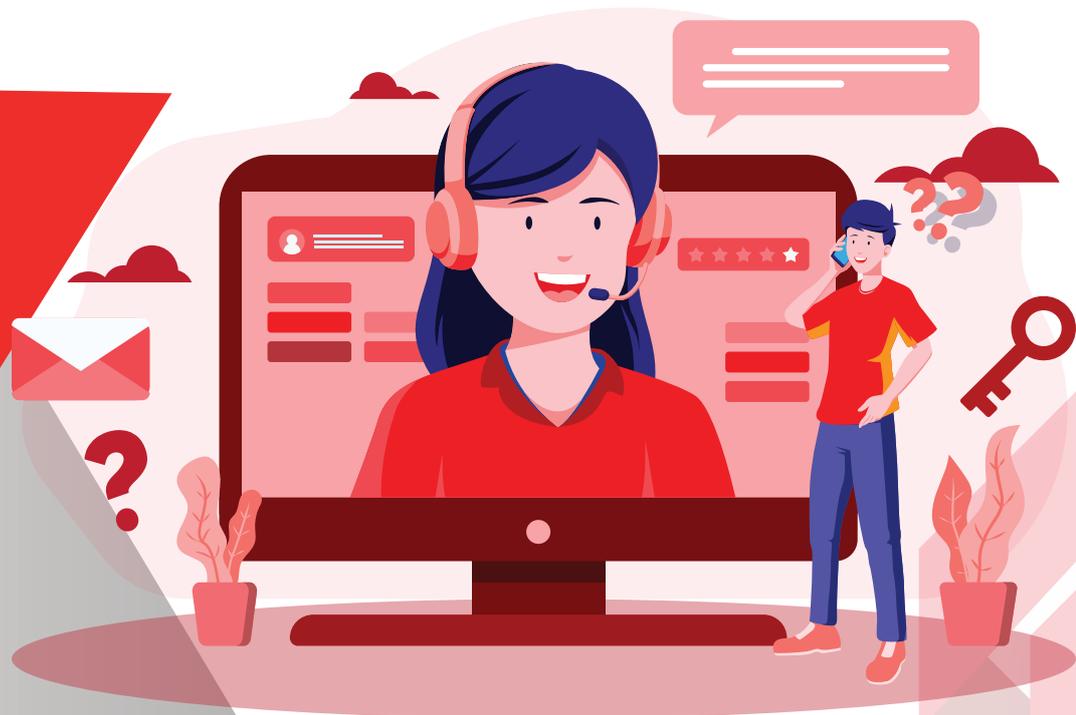


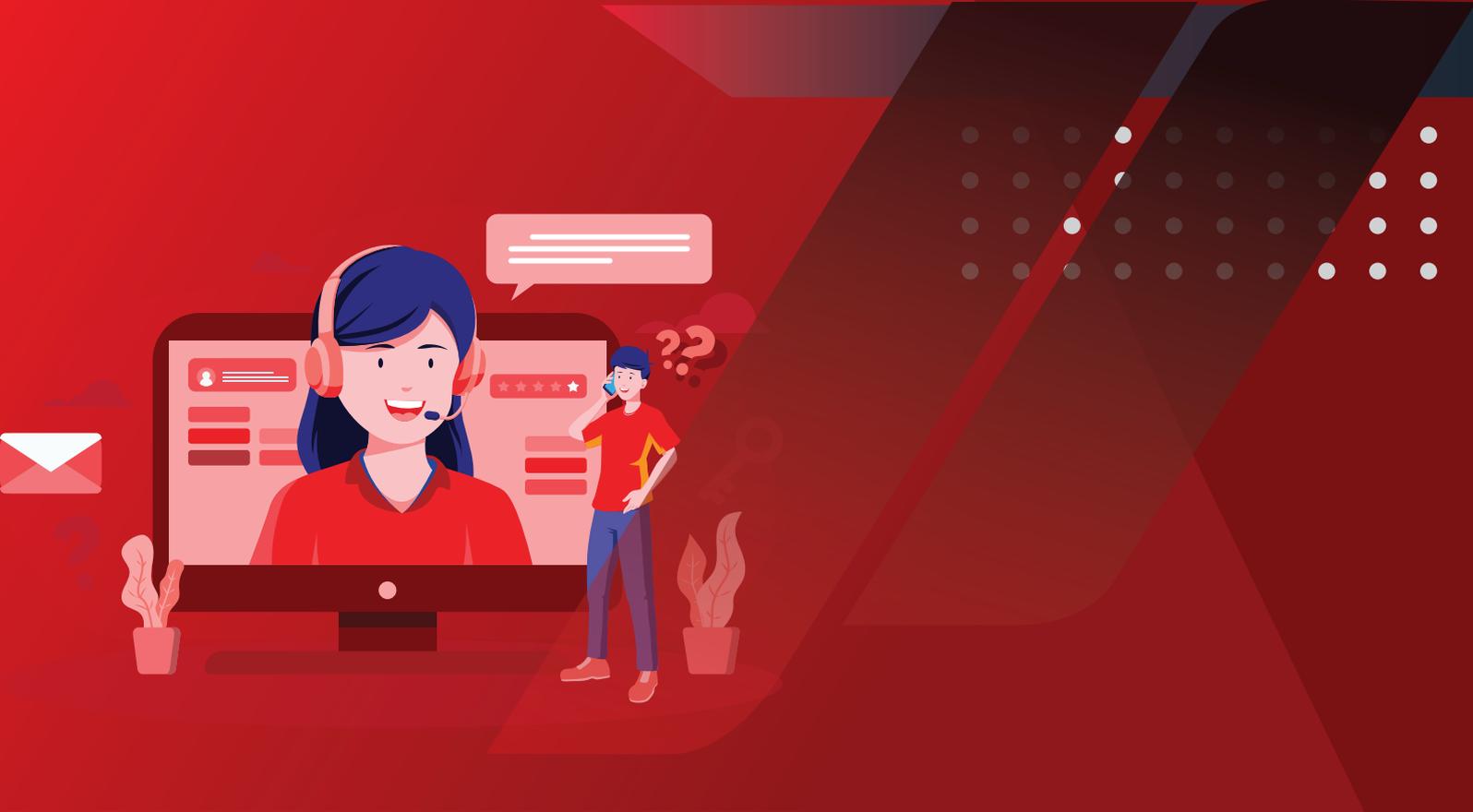


**2 DAYS TRAINING**

# **CREATIVE SERVICE**

## **"Strengthening Customer Satisfaction to Accelerate Company Performance"**





# OVERVIEW

Setiap perusahaan perlu menyadari peran penting kreatifitas, karena sangat berguna bagi kelangsungan usaha atau organisasi. Selama ini kita sering menganggap ide-ide kreatif dipergunakan untuk pengembangan produk, membuat system IT, pengembangan teknologi, dan cara cara lain yang serba wah. Ternyata tidak selalu demikian, ide kreatif bisa juga diterapkan untuk peningkatan penjualan dan dapat dihubungkan pada service perusahaan agar mampu meningkatkan penjualan berkali kali lipat.

Ide ide sederhana apa yang bisa menaikkan penjualan sampai 300% dengan modal nol rupiah melalui service excellent ? Terkesan mustahil, tapi justru disitulah letak kreatifitasnya. Profit tinggi tidak melulu harus mengeluarkan modal besar untuk promosi dan lain lain, asal tahu caranya, semua serba mungkin.

Dalam pelatihan ini, anda akan diajarkan mendapatkan ide ide sederhana yang powerful dan dapat digunakan untuk menaikkan level layanan, dan berpengaruh pada peningkatan penjualan atau kualitas layanan. Bagaimana agar ide kreatif itu ada? Untuk itu perlu adanya pelatihan yang akan mengajarkan bagaimana berpikir Thinking Out of The box pada layanan untuk customer.



# OBJECTIVE

- Memahami proses berpikir kreatif
- Mampu menciptakan ide kreatif dalam layanan
- Memahami 6 Tehnik berpikir kreatif
- Mengetahui cara membuat ide kreatif sebanyak mungkin dalam waktu singkat
- Memaksimalkan otak kanan
- Memahami service yang dibutuhkan oleh klien saat ini
- Perubahan perilaku customer dan hubungannya dengan service
- Perubahan paradigma tentang melayani
- Membuat beberapa ide ide pelayanan yang kreatif
- Bagaimana menciptakan profit tinggi dengan modal layanan
- Membangun team fokus pada layanan kreatif

# OUTLINE

- Basic Service Excellence
- Smart & Effective Communication
- Who Is Your Customer
- Creating Customer Experience Customer
- Driving Strategy
- Smart Handling Complaint
- Basic Creative Concept
- Generating & Development Your Idea
- Creative Thinking Technique
- Simulation, How To Create Creative Service



# TARGET PESERTA

Staff, Supervisor, Manajer, General Manajer ataupun Analis bisnis yang terlibat dalam menciptakan atau mengelola pengalaman pelanggan, mulai dari tim pemasar, sales, customer services, IT hingga tim operation yang ingin menciptakan layanan kreatif tanpa harus mengeluarkan biaya tinggi namun dapat menciptakan keuntungan dan penjualan bagi Perusahaan.

# TRAINING DAY

SENIN SELASA

**5 - 6**

Oktober 2022

09.00 - 16.00 WIB

Fave Hotel (Gatot Subroto)

Jl. Komp. Polri Blok A9, RT.5/RW.2,  
Karet Semanggi, Setiabudi, Jakarta Selatan

# INVESTASI

Normal : Rp. 6.500.000,- / Peserta

**Early Bird : Rp. 6.000.000,- / Peserta**  
(10 Pendaftar Lunas Pertama)

Group : Rp. 5.500.000,- / Peserta  
(Minimal 3 Peserta dari 1 Perusahaan)

Informasi lebih lanjut dapat menghubungi:  
Sales Manager: +62 856-1373-554 (Septian)

# TRAINER PROFILE



Welman Purba mempunyai pengalaman bekerja selama 18 tahun di beberapa perusahaan dan sejak 7 tahun terakhir telah menjadi trainer professional. Welman telah menggeluti dan menyukai topik Creative & Service ini selama 12 tahun. Saat ini beliau sedang menyelesaikan sebuah buku dengan judul: The Power Of Service Excellent.

Beliau mendapat sertifikasi CNLP dari Certified International NLP Practitioner (John Grinder. England). Adapun pengalamannya antara lain:

- Founder & Director Creative Thinkers Indonesia
- Trainer- Creative & innovative Thinking Skills
- Senior Trainer Synergis Training & Consultant Group
- Trainer Achievement Motivation & Service Excellent
- Managing Director Asia Integrity
- Entrepreneur dan konsultan wirausaha

# GALLERY



Penerapan 3 Lines of Defense dalam Era Financial Technology (fintech) dan Perbankan Digital



Strategi Pengendalian Intern (Quality Assurance) Perbankan Berbasis SEOJK No.35/SEOJK.03/2017



Kupas Tuntas Persiapan Akuntansi Terkini: PSAK 71, 72 dan 73 (Efektif 1 Januari 2020)



Collection Strategy: The Most Powerful Tactic For Managing Problematic Loans



Basic Corporate Secretary Bagi Staf Corsec dan Sekretaris Direksi/ Dewan Komisaris



Penguksan Risiko Operasional yang Efektif di Perbankan



# FORMULIR PENDAFTARAN PESERTA

**CREATIVE SERVICE : “Strengthening Customer Satisfaction to Improve Company Selling”**

Kami yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : .....  
Jabatan : .....  
Perusahaan : .....  
Alamat : .....  
.....  
.....  
Telepon/Fax : .....  
Email : .....

Jumlah peserta : ..... orang

Pembayaran : Transfer ke rekening PT Kuadrant Satu Komunika  
- Bank BRI Cabang Kramat Jakarta, Nomor rekening  
0335-01002244308

Jakarta, .....

( ..... )

tanda tangan, nama lengkap, dan stempel perusahaan





**WARTA EKONOMI ACADEMY**

Jl. Tebet Raya No. 85A, Tebet, Jakarta Selatan 12820

Telp. : (021) 82850466, 0878 6780 0900

Email : [academy.wartaekonomi@gmail.com](mailto:academy.wartaekonomi@gmail.com)

<https://academy.wartaekonomi.co.id/>