

Company Profile



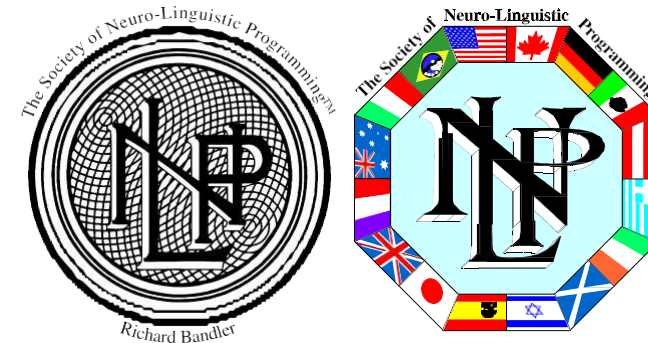
Akselerasi Indonesia

Akselerasi Indonesia adalah mitra layanan pengembangan sumber daya manusia dengan berbasiskan coaching dan simulasi yang didukung oleh para coach dan trainer dengan sertifikasi dan lisensi internasional dari International Coach Federation (ICF) dan Neuro Linguistic Programming (NLP). Akselerasi Indonesia didirikan pada tanggal 10 Nopember 2014 dan baru diresmikan secara notariil pada tanggal 13 April 2015. Sejak didirikan, Akselerasi Indonesia telah dipercaya oleh 2 brand ternama dalam training dan pengembangan diri yaitu CAPSIM dan NLP.

Kekuatan Kami




Kami adalah pemegang tunggal lisensi CAPSIM Business Simulation di Indonesia. CAPSIM adalah salah satu tools yang memungkinkan peserta untuk belajar melalui hands-on experience dalam mengambil keputusan bisnis dalam lingkungan yang bebas risiko.



Kami menggunakan Neuro Linguistic Programming (NLP)TM dan **Neuroscience** sebagai dasar pengembangan modul training soft skills. NLPTM adalah salah satu metode pengembangan diri yang telah terbukti efektif dan banyak digunakan di berbagai perusahaan besar dunia.

Misi Kami

Menginspirasi kesadaran dan transformasi diri untuk **PERCEPATAN** dalam mencapai kesuksesan dan kebahagiaan masyarakat Indonesia



“ Kesadaran yang muncul dari dalam diri, seperti telur ayam yang menetas dan menghasilkan kehidupan baru

Nilai Inti Perusahaan

A black and white photograph of a hand pouring water from the palm onto a small seedling growing from soil. The background is dark, and the water is captured in mid-pour, creating a dynamic visual. The right side of the image transitions into a blue gradient where the text is located.G

Goal Setting

Hidup dengan makna dan tujuan. Mengawali segala sesuatu dengan arah dan tujuan yang jelas

R

Result Orientation

Fokus pada aktivitas-aktivitas yang membawa hasil positif untuk pribadi maupun lingkungan

O

Open Communication

Menjalin komunikasi win-win-win sehingga tercipta sinergi dengan seluruh stakeholder

W

Will to Develop

Senantiasa mengembangkan diri dan orang lain dan berkontribusi positif pada kehidupan

Klien-klien dan Pengalaman Kami





3 Alasan Tepat Memilih Kami

■ Praktisi Berpengalaman

Para trainer dan coach Akselerasi Indonesia adalah praktisi yang telah berpengalaman lebih dari 10 tahun di dunia profesional dan pengembangan diri.

■ Lisensi Internasional

Para trainer dan coach kami dilengkapi dengan lisensi dan sertifikasi internasional dalam bidang Neuro Linguistic Programming (NLP) dan International Coach Federation (ICF).

■ Aplikatif & Berdampak

Kami menggunakan metode sederhana dan aplikatif, bersumber dari pengalaman para trainer dan coach kami. Dan tentu saja memberikan dampak yang signifikan untuk para klien.

Layanan Terbaik dari Kami



Training

Kami menyediakan training pengembangan diri untuk in-house maupun public. Adapun spesialisasi kami adalah dalam bidang Leadership, Selling Skills, Coaching dan Kreativitas.



Coaching & Counselling

Para coach profesional kami siap membantu Anda mengatasi masalah, menemukan jalan keluar, mengembangkan kemampuan dalam bidang bisnis, leadership dan pengembangan skill lainnya.



Seminar & Motivasi

Kami juga memiliki para inspirator yang siap menggugah semangat, membangkitkan motivasi dan mendorong tim Anda untuk melakukan extra miles action melalui seminar dan sesi motivasi.



Talent & Leadership Development

Kami mengembangkan modul khusus untuk Anda yang mempunyai program pengembangan talent seperti MDP, MADP atau MT. Modul berbasis NLP dan Coaching ini akan membuat talent Anda lebih matang saat menjadi leader.

Modul Training Kami

Business Simulation (CAPSIM)

- Business Acumen with CAPSIM Simulation
- Developing Business Sense with CAPSIM
- Creative Thinking With CAPSIM Simulation

Leadership Academy

- Self Leadership with NLP for Future Leader
- Developing Proactive Personality with NLP
- Awakening Leadership Character in Me Charisma
- Enhancement for Effective Leader Effective Sales
- Leadership
- DISC for Effective Team Engagement
- Graphology for Leader
- Influence Skills for Effective Leader
- Coaching Skills for Manager
- Excellent Sales Coaching for Sales Leader
- Excellent EQ at Work with NLP Succeeding With
- Change
- Leading Millennials at Today's Workplace
- Area Leader Development
- Creating Safe and Secure Team Environment

Creativity Program

- Creative Thinking and Problem Solving
- Neuroscience of Creative Mind
- NLP Thinking Methods & Cross Over Thinking
- Six Thinking Hats for Problem Solving & Creativity
- Problem Solving & Decision Making
- Fostering Innovation with Design Thinking

Sales & Service Academy

- Building Confidence for New Sales Team
- Proactive Relationship Selling
- Effective Negotiation Skills with NLP
- Sales Activity & Pipeline Management
- Excellent Service Delivery for Front Liners
- Excellent Service Supervisor

Personal Effectiveness Program

- Communication Skills
- Impactful Presentation Skills
- Public Speaking
- Time Management
- Building Self Confidence
- Effective Stress Management
- Mindfulness at Work

Outbound & Team Development

Personal Development

- Breaking Mental Block and Attract What You Want (Fire Walk)
- Goal Setting and Personal Achievement Breakthrough (High Impact Outbound)

Team Development

- Building Trust and Solid Teamwork (Problem Solving and Team Work Games)
- Crime Scene Investigation for Effective Teamwork
- Treasure Hunt Games
- Bankrupt Games for Sales Team Development
- Giant Monopoly Games for Teamwork and Problem Solving
- Makan Besar Cooking Games for Team Synergy



Business Acumen WITH CAPSIM

Tujuan Program

Mengembangkan kemampuan *business acumen*, sehingga mampu memahami fungsi organisasi secara menyeluruh dan mengambil keputusan dengan tepat dan cepat.

Outline Materi

- Memahami fungsi-fungsi dasar organisasi serta membangun kemampuan *business acumen* sehingga peserta dapat mengambil keputusan manajemen yang kritis.
- Mengembangkan kemampuan Analytical Thinking, Problem Solving, dan Creative Thinking dalam menghadapi lingkungan yang cepat berubah.
- Identifikasi dan antisipasi potensi konflik dalam perubahan lingkungan yang dinamis
- Mendemonstrasikan kemampuan leadership dalam menghadapi perubahan yang cepat dengan tingkat kompetisi yang tinggi

High Impact Learning with CAPSIM for Management Trainee

Tujuan Program

Mengembangkan kemampuan team work , *business acumen*, dan mengimplementasikan pengetahuan yang diperoleh selama masa orientasi dalam pengambilan keputusan.

Outline Materi

- Mendemonstrasikan Team Work dan Leadership dalam menghadapi perubahan *business environment* yang dinamis
- Mengimplementasikan materi yang telah diperoleh selama masa orientasi dalam bentuk pengambilan keputusan di *risk free environment*.
- Mengembangkan kemampuan Analytical Thinking, Problem Solving dan Creative Thinking dalam lingkungan kompetisi yang tinggi
- Mengembangkan kemampuan pengambilan keputusan stratejik bagi organisasi

Proactive Relationship Selling

Tujuan Program

Memberikan skill dan pengetahuan kepada penjual dan marketing agar menjadi tenaga pemasaran yang lebih proaktif, mempunyai jaringan luas, dan lebih mudah disukai oleh customer.

Outline Materi

- Menghancurkan hambatan mental dengan NLP
- Menjadikan setiap kesempatan dan interaksi menjadi peluang penjualan
- Menambah network dengan Segmentasi, Targeting dan Positioning
- Menjadi penjual yang persuasif dan menyenangkan
- Mempresentasikan produk dengan teknik NLP
- Mengatasi keberatan nasabah dengan teknik-teknik NLP
- Menutup penjualan dan mengikat komitmen calon customer

Effective Negotiation Skills with NLP

Tujuan Program

Memberikan pengetahuan dan skill kepada peserta agar mampu menjadi negosiator yang efektif. Menghadapi tipe customer seperti apapun peserta tetap mampu bernegosiasi dengan penuh keyakinan dan lebih persuasif.

Outline Materi

- Memahami konsep Win-Win-Win Negotiation dengan NLP
- Menguasai langkah-langkah negosiasi efektif dengan tingkat keberhasilan lebih besar
- Memahami tipe kepribadian dan gaya negosiasi customer
- Menyusun dan mengembangkan alternatif terbaik (BATNA)
- Mengoptimalkan 3 kemampuan dasar negosiator Ask, Listen, Observe (ALO)
- Memahami 5 strategi negosiasi lawan dan cara-cara mengantisipasinya

DISC For Sales Effectiveness

Tujuan Program

Pelatihan pemasaran tingkat advance yang memberikan keterampilan kepada peserta untuk lebih mudah membaca dan memahami calon customer dengan mempelajari DISC.

Outline Materi

- Memahami 4 tipe perilaku manusia dengan DISC
- Self Assessment tipe perilaku peserta
- Memahami hambatan-hambatan yang dihadapi peserta dalam penjualan berdasarkan tipe perilakunya
- Menggunakan teknik NLP untuk menghancurkan hambatan-hambatan tersebut
- Memahami perilaku calon customer dengan DISC
- Menentukan teknik pendekatan dan menjalin hubungan sesuai dengan tipe DISC calon customer

Excellence Service Delivery for Supervisor

Tujuan Program

Membekali para supervisor dengan skill service leadership sehingga mampu menjadi coach untuk para staf nya dalam menjalankan pelayanan prima di unit kerjanya.

Outline Materi

- Menanamkan Mindset pentingnya pentingnya menjadi Service Leader untuk tumbuh dan berkembang dalam kehidupan dan karir
- Dimensi pelayanan RATER
- Tingkatan pelayanan berdasarkan evaluasi customer
- Titik-titik evaluasi customer atas pelayanan yang diberikan perusahaan
- Konsep supervisor as a coach dalam pelayanan prima
- GROW coaching model untuk menjadi supervisor yang efektif

Excellence Service Delivery for Front Liners

Tujuan Program

Membekali para front liners dengan mindset dan skill pelayanan prima. Setelah mengikuti training ini peserta akan mampu menjalankan pelayanan prima kepada customer sesuai standar pelayanan.

Outline Materi

- Perubahan Mindset pentingnya pelayanan prima untuk perusahaan dan perkembangan karir
- Memahami dimensi pelayanan RATER
- Memahami tingkatan pelayanan berdasarkan evaluasi customer
- Memahami titik-titik evaluasi nasabah atas pelayanan yang diberikan perusahaan
- Memahami dan mengaplikasikan standar pelayanan prima

Self Leadership With NLP for Future Leader (Development Program)

Tujuan Program

Membekali trainee Development Program, Management Trainee dan Management Associate dengan skill NLP sehingga memiliki kemampuan self leadership yang efektif.

Outline Materi

- Konsep GROW Model dalam Self Leadership: Goals, Result Orientation, Open Communication dan Will to Develop
- Membuat Goal Setting dan strategi pencapaiannya dengan konsep NLP
- Menjadi pribadi yang Result Oriented dengan fokus pada aktivitas yang membawa hasil
- Menciptakan komunikasi yang Win-win-win dengan atasan dan rekan kerja dengan tools-tools NLP
- Membangkitkan keinginan untuk tumbuh dan mengembangkan diri secara mandiri

Coaching Skills for Manager (Lead Like a Professional Coach)

Tujuan Program

Membekali para manager dan pemimpin lini dengan kemampuan coaching yang efektif. Sehingga mereka dapat meningkatkan engagement dan mengoptimalkan kinerja tim, serta membantu stafnya lebih berkembang.

Outline Materi

- Peranan coaching dalam Leadership Cycle
- Pentingnya coaching dalam organisasi dan tumbuh kembang staf
- Kompetensi coach standar ICF
- Memahami Transformational Coaching dan Performance Coaching
- Aplikasi NLP dalam Transformational Coaching
- GROW Model untuk Performance Coaching
- Empat Faktor utama yang mempengaruhi kinerja karyawan dan perlu menjadi fokus landasan dalam coaching

Leading Transformational Change (Memimpin Efektif di Tengah Perubahan)

Tujuan Program

Membekali para pemimpin lini dengan pengetahuan Change Management dan mengoptimalkan skill leadership dan coaching untuk memimpin di tengah perubahan.

Outline Materi

- Memahami pengaruh perubahan dalam kebijakan-kebijakan perusahaan
- Kurt Levin's Three Step Change Theory: Unfreezing, Changing, Refreezing
- Levin Force Field Analisis: Driving Force dan Retraining Force
- Kotter's 8 Step Transformation Model
- Identifikasi dan antisipasi potensi konflik dalam perubahan
- Menggunakan Skill Coaching dan NLP untuk memimpin staf menghadapi perubahan

Effective Sales Leadership (Lead Sales Team Effectively)

Tujuan Program

Membekali para sales leader, pimpinan cabang, manajer pemasaran dan tim leader dengan leadership skill yang efektif dengan mengkombinasikan NLP dan Coaching untuk mendorong kinerja staf pemasaran.

Outline Materi

- Memahami empat faktor yang mempengaruhi keberhasilan tenaga penjual: Kuantitas, Kualitas, Arah Kerja dan Motivasi
- Meningkatkan dan menjaga motivasi staf penjualan
- Mengelola dan memantau aktivitas penjualan dengan Sales Activity Management
- Mengoptimalkan Field Coaching untuk mendorong staf berkembang
- Menggunakan Coaching dan Feedback untuk mendorong kinerja staf penjualan

Creative Thinking and Problem Solving

Tujuan Program

Membekali peserta dengan kemampuan berfikir kreatif untuk memecahkan masalah-masalah yang dihadapi dalam pekerjaan dengan mudah dan menyenangkan.

Outline Materi

- Memahami fungsi kerja otak dalam melihat dan memecahkan masalah
- Tiga jenis proses berfikir manusia: Dream (Idea), Critics, Analytics
- Mencari akar masalah dengan Root Cause Analysis
- Menggunakan Fish Bone Diagram dan Pareto Diagram untuk mencari prioritas penyelesaian masalah
- Menggunakan Collective Idea Methods untuk menyelesaikan masalah dan menemukan solusi

NLP Thinking Methods and Cross Over Thinking

Tujuan Program

Memberikan pengetahuan dan skill kepada peserta untuk berfikir efektif dan menghasilkan ide-ide kreatif dengan cara yang out of the box.

Outline Materi

- Aturan otak dan proses berfikir kreatif
- Memahami cara berfikir manusia dengan Disney Model
- Kapan dan bagaimana menggunakan NLP Thinking Methods dalam kehidupan profesional sehari-hari
- Menggunakan Cross Over Thinking untuk menghasilkan ide-ide kreatif yang out of the box
- Menggunakan 3 Tools Creative Thinking: Alternative Methods, Unlimited Challenge dan Metafor
- Menyelaraskan Ide dengan SOP perusahaan

Class Room Ambience

Interaktif, Fun & Efektif





Special Program
HIGH IMPACT LEARNING
WITH CAPSIM BUSINESS SIMULATION

SEKILAS TENTANG CAPSIM

CAPSIM adalah simulasi bisnis berbasis web nomor satu di Dunia yang pertama kali dikembangkan oleh Dan Smith pada tahun 1985. Pada awalnya CAPSIM digunakan untuk memberikan pengalaman baru dalam hal pembelajaran dan training untuk para eksekutif. Karena efektifitasnya, kini CAPSIM tidak hanya digunakan oleh para profesional pelatihan dan pengembangan di dunia industri saja. 600 universitas ternama dunia juga menggunakan simulasi ini sebagai media pembelajaran para profesor dan mahasiswanya.



Klien Korporasi



Klien Akademik



MENGAPA MENGGUNAKAN SIMULASI?

- Simulasi bisnis CAPSIM merupakan lingkungan yang bebas risiko
- Peserta belajar dengan mengalami secara langsung melalui Hands On Experience dimana lebih efektif dibandingkan metode konvensional
- Berdasarkan hasil riset, high performer firm tiga kali lebih banyak menggunakan metode experiential learning dibanding low performer learning dalam pembelajaran untuk frontliner maupun eksekutifnya.



APA YANG AKAN DILAKUKAN PESERTA?

- Peserta akan mengelola perusahaan bersama timnya
- Berperan sebagai Board of Director (CEO, CFO, COO, CMO)
- Bersaing dengan tim yang lain dalam ronde kompetisi untuk menjadi perusahaan terbaik
- 1 ronde kompetisi mewakili 1 tahun siklus bisnis dan hanya dilakukan dalam waktu 1-2 jam



APA YANG AKAN DIKELOLA PESERTA?

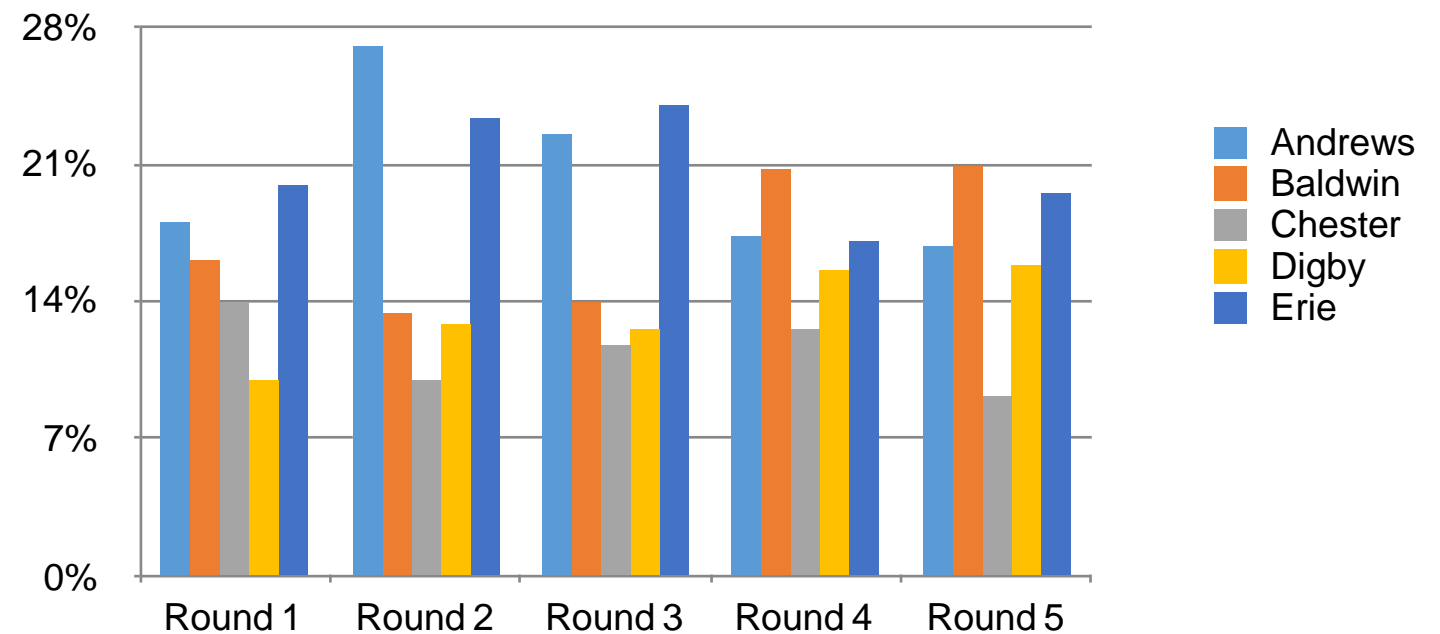
Peserta akan mengelola sebuah perusahaan yang direpresentasikan dengan departemen-departemen berikut:

 Research & Development	 Marketing	 Production
<ul style="list-style-type: none">• Membuat produk baru atau merevisi produk lama• Memikirkan strategi inovasi perusahaan	<ul style="list-style-type: none">• Menentukan Harga Produk• Memilih strategi promosi yang tepat• Membentuk tim sales	<ul style="list-style-type: none">• Menentukan bagaimana jadwal produksi• Memilih strategi bagaimana melakukan efisiensi• Memikirkan peningkatan aset produksi
 Finance	 Human Resources	
<ul style="list-style-type: none">• Melakukan validasi terhadap keputusan yang telah dibuat• Mencari dana pihak ketiga melalui penjualan saham, pinjaman jangka panjang ataupun jangka pendek• Menentukan deviden terhadap pemegang saham	<ul style="list-style-type: none">• Menentukan jumlah staff yang direkrut• Menentukan strategi untuk meningkatkan produktivitas karyawan• Menentukan gaji karyawan	

CONTOH HASIL SIMULASI CAPSIM

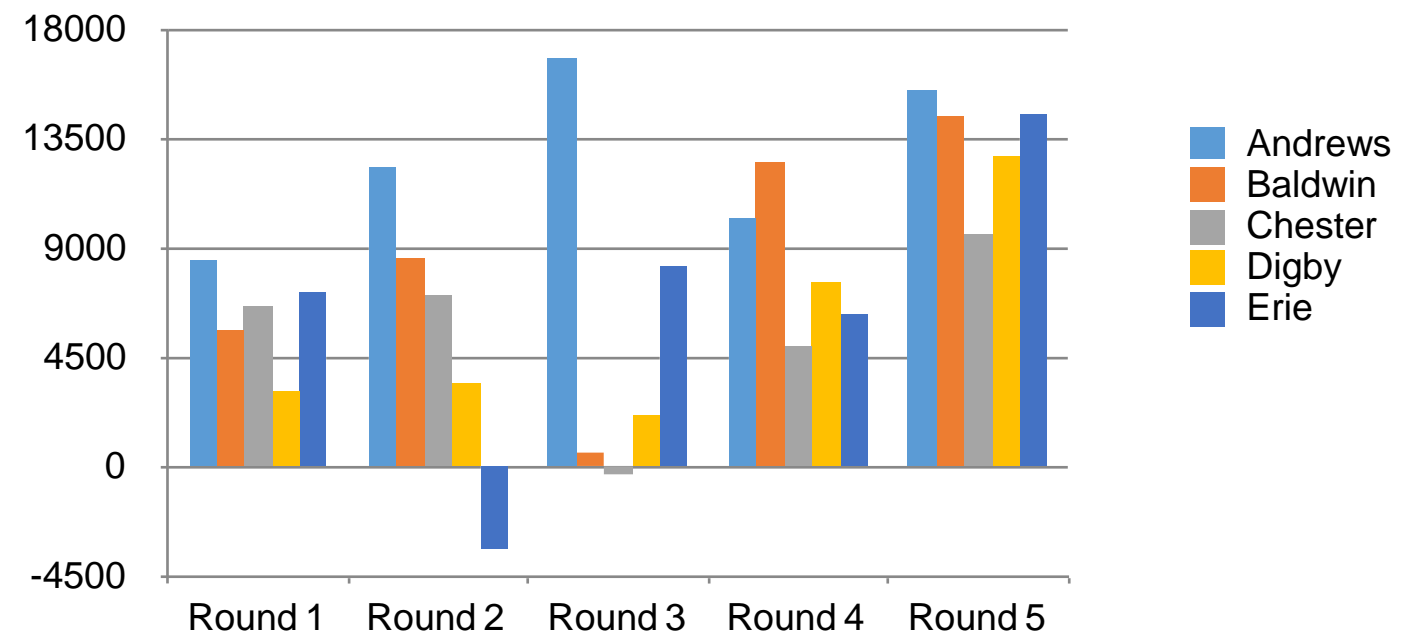
Peserta dapat melihat dampak keputusan yang diambil pada pertumbuhan usaha dan market share perusahaan.

Share Market



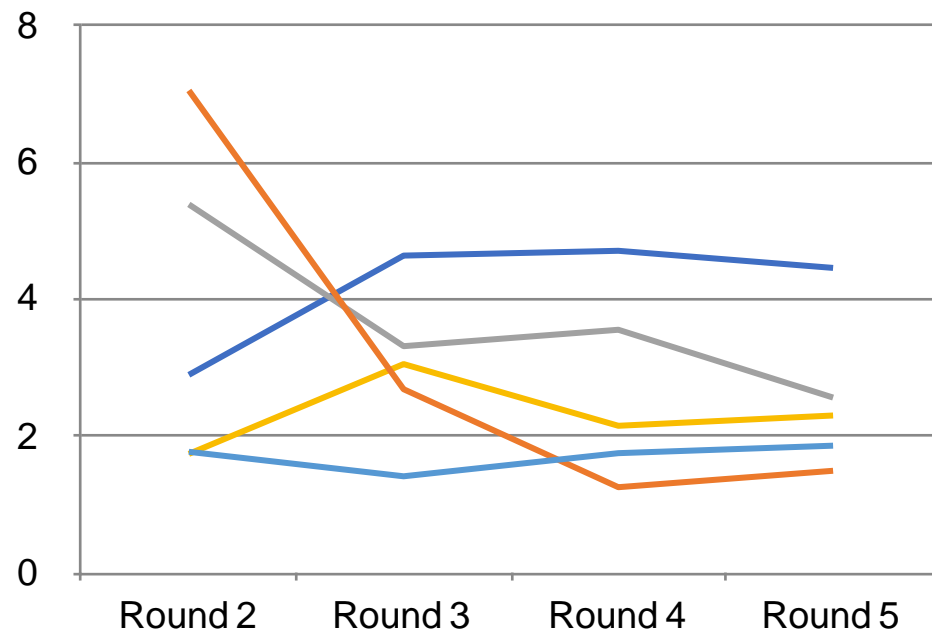
Peserta dapat membandingkan tingkat profitabilitas perusahaannya dengan perusahaan kompetitor. Dengan simulasi ini mereka bisa memahami bahwa besarnya penjualan tidak selalu berbanding lurus dengan profit perusahaan. Karenanya mereka akan lebih sadar dalam hal efisiensi dan optimalisasi budget untuk mendapatkan profit yang tinggi.

Profit



CONTOH HASIL SIMULASI CAPSIM

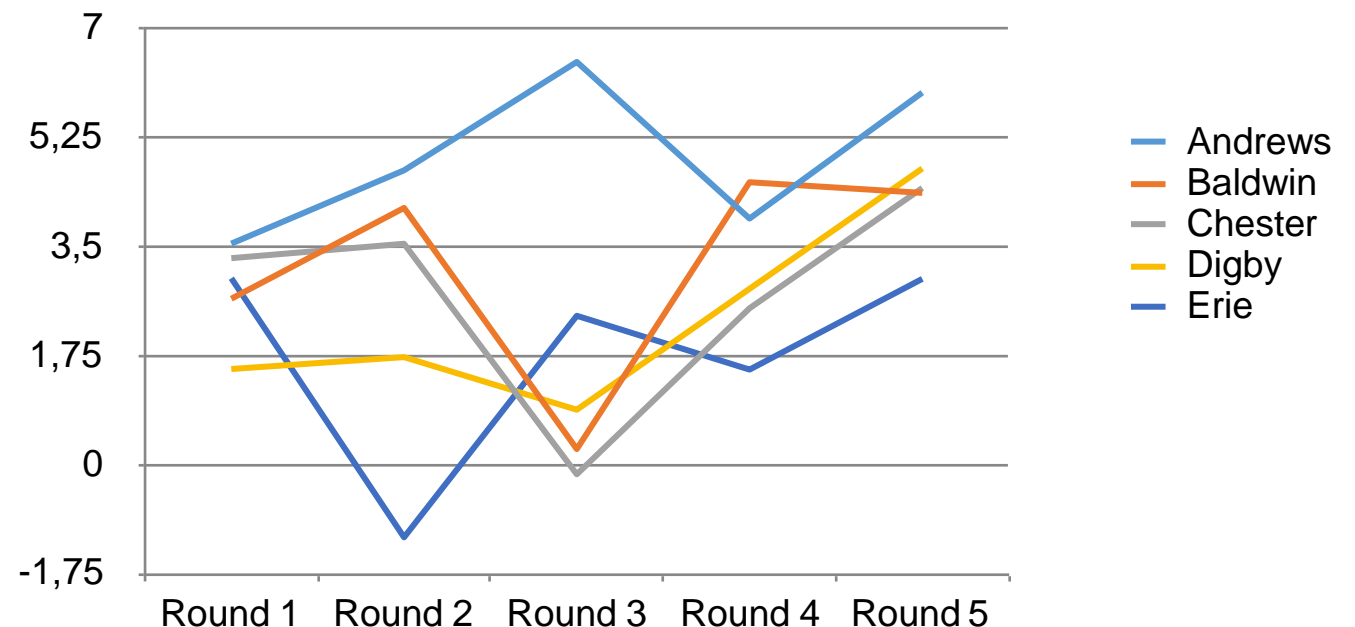
Product Design Score



Dari simulasi ini peserta juga bisa membandingkan kualitas design produk mereka dibandingkan dengan kompetitor. Peserta juga paham bahwa pemenang dalam persaingan belum tentu produk dengan spesifikasi terbaik.

Peserta juga akan sadar bahwa kepuasan customer terhadap sebuah produk atau perusahaan tidak hanya ditentukan oleh spesifikasi. Melainkan ada faktor lain seperti awareness, accessibility dan service.

Customer Satisfaction Score



METODE PROGRAM

Short Term Program

- Khusus Senior Staff : Manager, Supervisor, Kepala Bagian, Sales, Marketing, Product, Operasional, Finance
- Pelaksanaan Program 2-3 hari
- Bisa Stand alone atau combine dengan materi lain

Long Term Program

- Khusus Management Trainee
- Pelaksanaan 4-6 minggu
- Minggu pertama 1-2 hari seminar
- Minggu kedua- Kelima Coaching 3 jam perminggu dengan waktu yang flexibel

Complimentary Program

- Hanya menggunakan simulasi
- Bisa bersifat mandiri atau blended program

Training dapat dijalankan optional, dengan short term atau long term program

CONTOH SHORT TERM PROGRAM

Contoh timeline untuk pelaksanaan Short Term Program

Day 1		Day 2	
Jam	Materi	Jam	Materi
08.00 - 10.00	Developing Business Sense & Financial Literacy (Business Acumen)	08.00 - 10.00	Simulasi Ronde 2 + Review
10.00 - 10.15	Coffee Break	10.00 - 10.15	Coffee Break
10.15 - 12.00	Strategic Planning using Balanced Scorecard	10.15 - 12.00	Change Agile Organization (Change Management)
12.00 - 13.00	Lunch	12.00 - 13.00	Lunch
13.00 - 15.00	Introduction to CAPSIM + Simulasi Pengenalan	13.00 - 15.00	Simulasi Ronde 3 + Review
15.00 - 15.15	Coffee Break	15.00 - 15.15	Coffee Break
15.15 - 17.00	Simulasi Ronde 1 + Review	15.15 - 17.00	Simulasi Ronde 4 + Review

CONTOH LONG TERM PROGRAM

Contoh timeline untuk pelaksanaan Long Term Program, Management Trainee atau Leadership Development Program

Week 1	Week 2	Week 3	Week 4	Week 5
Training Pengenalan Business Simulation (2 hari)	Kompetisi Ronde 1	Kompetisi Ronde 2	Kompetisi Ronde 3	Kompetisi Ronde 4

Pengenalan simulasi serta ronde sehingga peserta memahami dasar-dasar simulasi Capsim

- Data Proceed
- Review hasil kompetisi ronde 1
- Coaching & konsultasi
- Tugas ronde 2

- Data Proceed
- Review hasil kompetisi ronde 2
- Coaching & konsultasi
- Tugas ronde 3

- Data Proceed
- Review hasil kompetisi ronde 3
- Coaching & konsultasi
- Tugas ronde 4

- Data Proceed
- Review hasil kompetisi ronde 5
- Coaching & konsultasi
- Penentuan Juara



COMPLIMENTARY PROGRAM

- Jika Anda sudah mempunyai program training yang siap dilaksanakan, kami bisa membantu mengintegrasikannya dengan CAPSIM
- Studi kasus: Training kepemimpinan untuk promosi jabatan memakan waktu 7 hari, maka simulasi ini di pakai di 3 hari terakhir dengan total 5-6 sesi
- Training 1 hari dengan sisa kompetisinya diatur waktunya oleh client.



CONTOH COMPLIMENTARY PROGRAM

SESI	HARI 5	HARI 6	HARI 7	HARI 8
TOPIK UTAMA	STRATEGIC MARKETING	SUPPLY CHAIN 101	LEADING IN DIGITAL	
Sesi 1 08.00-10.00	Analyzing Business Landscape & Core Strategy	Overview of Supply Chain Management	Marketing 4.0: The Overview	Increasing Attraction & Curiosity in Digital Era
10.00-10.15	Morning Break			
Sesi 2 10.15-12.00	Tactical Marketing Battle Plan	Understanding Supply Chain Across Industry	Industry Archetypes & Best Practices	Maximizing Commitment and Affinity in Digital Era
12.00-13.00	Noon Break			
Sesi 3 13.00-15.00	Workshop: Formulating Battle Plan Strategy	Business Simulation: Understanding Foundation	Fintech 101: Learning From Financial Technologies	Business Simulation: Foundation Project
15.00-15.15	Afternoon Break			
Sesi 4 15.00-15.30	Reading: Competing With Giants	Business Simulation: Understanding Foundation	Reading: ZMOT (Zero Moment of Truth) Why It Matters Now More Than Ever	Business Simulation: Foundation Project
Sesi 5 15.30-17.00	Brainstorming Session		Business Simulation: Foundation Project	

KOMPETISI CAPSIM

Di beberapa klien kami, CAPSIM dijadikan salah satu sarana untuk kompetisi antar anak perusahaan, antar departemen atau divisi untuk memperlombakan kemampuan pengambilan keputusan di bisnis.

NO.	KEGIATAN	MAY'17				JUNE'17				KETERANGAN
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	
1	Seminar pengenalan CAPSIM dan 2 Ronde Latihan									22 Mei 2017
2	Ronde1									Deadline Ronde 1 : 27 Mei
3	Ronde2									Deadline Ronde 2 : 2 Juni
4	Ronde3									Deadline Ronde 3 : 9 Juni 2017
5	Coaching									12 Juni 2017
6	Ronde4									Deadline Ronde 4 : 16 Juni 2017
7	Ronde5									Deadline Ronde 5 : 23 Juni 2017



Hubungi Kami Sekarang

Akselerasi
Indonesia

Training | Professional Coaching | Business Simulation

PT AKSELERASI BISNIS INDONESIA

Kantor Pusat:

Epicentrum Walk Office Suite South 529A | Jl. HR. Rasuna Said, Setiabudi | Jakarta Selatan Phone:
021-22831438 | www.akselerasiindonesia.com | www.quadran.id

Cabang Banjarmasin:

Jl. Cemara No.7 Kayutangi ,Banjarmasin Phone: 0511-3304777