



JAKARTA INTERNATIONAL CUSTOMER SERVICE INSTITUTE

**Customer Service Training and Quality Support
2 Days Training**



**Mini MBA Data
Management & Business
Intelligence**

OVERVIEW



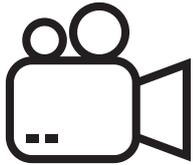
Semua perusahaan menghasilkan data apa itu perusahaan kecil maupun perusahaan raksasa . Tidak zamannya lagi konsep data hanya terbatas pada perusahaan Teknologi. Saat ini, berbagai cara yang dilakukan para pebisnis untuk menggunakan data demi mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang data-data pelanggan mereka, tren bisnis, serta untuk merancang strategi pemasaran yang efisien. Mengingat persaingan yang sangat ketat saat ini telah mendorong perusahaan untuk menjadi data-centric untuk menggali pengetahuan bisnis. Dengan ketersediaan data yang melimpah tersebut akan menjadi sangat penting untuk mengelolanya guna memastikan pemanfaatan yang paling menguntungkan. Hal ini tentunya membutuhkan Manajemen Data yang baik yaitu melibatkan pengumpulan, pengorganisasian, penyimpanan, dan pengamanan data.

Apa yang dimaksud dengan manajemen data ?

Proses Manajemen Data adalah puncak dari kombinasi fungsi yang fokusnya untuk memastikan bahwa data dalam sistem organisasi telah akurat, sesuai, tersedia, dan mudah untuk diakses. Manajemen Data yang dinamis diperlukan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan dengan cara yang paling masuk akal dan memungkinkan perusahaan untuk membuat keputusan yang tepat. Perusahaan yang tidak menggunakan manajemen data dengan baik akan gagal menggunakan data mereka dengan cara yang benar dan berisiko bagi perusahaan .

Jakarta International Customer Service Institute (JICSI) memperkenalkan Mini MBA in Manajemen Data & Business Intelligence sebagai fondasi bagi para peserta pelatihan untuk mampu mengembangkan pemahaman tentang dunia data yang beraneka ragam, pelatihan ini juga akan membahas tren dan teknik terbaru yang diadopsi secara global oleh perusahaan untuk membuat keputusan bisnis operasional yang didukung oleh informasi. pelatihan ini menyoroti data sebagai aset perusahaan dan karenanya mencakup penggunaan berbagai alat yang akan menyelamatkan organisasi dari beban silo data yang belum selesai, kumpulan data yang tidak mencukupi, dan meningkatkan kualitas data yang akan meningkatkannya untuk melakukan Intelijen Bisnis yang lebih baik.

PROGRAMME HIGHLIGHTS



+60

**2+ Role Plays 5+ Real-World Case Studies 10+ Assignments/
Applications Pre-Recorded Video from JICSI with for self-
paced learning.**



**10+
Assignments/
Applications**



**5+
Real-World
Case Studies**



**2+
Role Plays**



LEARNING JOURNEY



MODULES

Module 1 : Data Capture,Collection and Analysis

Module 2 : Data Visualization

Module 3 : Data Analysis

Module 4 : Big Data Analytics with Python

Module 5 : Azure Big Data Analytics

Module 6 : Big Data Analytics on Hadoop

Module 7 : Business Intelligence Analyst and Data Science

BIAYA PROGRAM

by request



CERTIFICATE

Upon successful completion of the programme, participants will be awarded a digital Certificate of Completion by Jakarta International Customer Service Institute (JICSI) and Customer Service Experience Association Indonesia (CSEAI)



SERTIFIKAT PELATIHAN

PD/2024/070524/004

DIBERIKAN KEPADA

Name xxxxx

Telah Menyelesaikan Pelatihan Diselenggarakan Oleh
Jakarta International Customer Service Institute (JICSI) bersama
Customer Service Experience Association Indonesia (CSEAI)

Mini MBA Data Management & Business Intelligence

Rudyanto H.P Manullang, Ph.D, M.P.H

Founder JICSI

ABOUT JAKARTA INTERNATIONAL CUSTOMER SERVICE INSTITUTE

Jakarta International Contact Center Institute adalah suatu lembaga pelatihan dan pengadaan sumber daya manusia yang berfokus pada customer service professional dan lembaga survey kepuasan pelanggan.

Kami berorientasi pada pelanggan dimana kepuasan pelanggan adalah tujuan keberadaan kami. Kami hadir untuk pelanggan. Adapapun JICSI berdiri secara legal pada Januari tahun 2021.

Professional Training

JICSI telah melatih lebih dari 2300 peserta dan telah bekerja di berbagai perusahaan dengan keahlian mereka yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan

Recruitment Agency

Sebelum JICSI mengirimkan tenaga yang terampil sesuai dengan yang dibutuhkan oleh perusahaan, JICSI benar- benar telah melakukan pelatihan, pembinaan dan telah lolos seleksi test yang dilakukan oleh Rumah Karir JICSI

Survey Customer Satisfaction

JICSI memiliki Survei kepuasan pelanggan sebagai alat berharga yang dapat membantu bisnis untuk menemukan tingkat kepuasan pelanggan dan menciptakan loyalitas pelanggan.

Core Value



Respect.

Kami selalu menghargai perbedaan setiap orang dan mengajak pelanggan kami untuk selalu berpartisipasi untuk memberikan masukan demi meningkatnya kualitas layanan yang akan kami berikan kepada pelanggan kami.



Honesty.

Kami selalu menjunjung akan kebenaran dalam semua situasi dan selalu mengedepankan profesionalisme yang kami miliki.



Trust.

Kami percaya kepada orang lain dan menjaga kepercayaan yang diberikan kepada kami.



Integrity.

Kami melakukan apa yang kami katakan.



Our Service.

Customer Service Training
Manpower & Recruitment Customer Service Agency
Customer Satisfaction Survey

TESTIMONI



PT Indosat Ooredoo

Training Data Visualization

Lihat Video >>



PT Indosat Ooredoo

Training Certified Contact Center Manager (CCCM)

Lihat Video >>



PT Freeport Indonesia

Training Customer Service Professional HR Call Center

Lihat Video >>



OY! Indonesia

Training Contact Center Agent Professional

Lihat Video >>

MESSAGE FROM FOUNDER

Rudy HP Manullang ,Ph.D
Founder JICSI



Menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan adalah bagian penting untuk sukses dalam dunia bisnis. Ikatan pelanggan yang kuat dibangun dan dipelihara melalui komunikasi yang baik. Ini karena membantu pelanggan dan perusahaan membangun kepercayaan satu sama lain.

Ketika seorang customer service berbicara dengan pelanggan secara langsung, jujur, dan terbuka, customer service tersebut telah menunjukkan bahwa Anda menghargai waktu pelanggan dan mengetahui apa yang dibutuhkan oleh pelanggan. Hal ini dapat membantu membangun hubungan yang baik, yang dapat menghasilkan lebih banyak pelanggan setia dan lebih banyak bisnis yang berulang.

Dengan aktive listening dapat menjaga hubungan baik dengan pelanggan dan membantu bisnis Anda mempertahankan pelanggan setia, menghasilkan lebih banyak uang, dan mendapatkan nama baik di pasar. Mendengarkan secara aktif adalah bagian penting dalam membangun hubungan baik dengan pelanggan.

Menurut Center for Creative Leadership, pemimpin yang andal dalam skill active listening cenderung mudah mendapat kepercayaan dan hormat dari bawahannya. Oleh sebab itu, keterampilan mendengar aktif patut Anda kembangkan demi menunjang rutinitas di lingkungan kerja dalam memberikan layanan yang baik kepada pelanggan

Pelanggan cenderung nyaman berbicara dengan orang yang memang mendengarkan cerita mereka, ini termasuk kebutuhan dan masalah yang tengah dialami. Pendengar yang aktif terbiasa mendengarkan hingga tuntas dan memahami konteks pembicaraan. Barulah mengambil kesimpulan berdasarkan apa yang telah dipahami. Melalui kebiasaan ini, pelanggan jadi betah dan nyaman berbicara mengenai keluh kesah.

OUR CLIENT

The image displays a large collection of logos for various companies and organizations, arranged around a central map of Indonesia. The logos include:

- ProDigi**, **BC**, **OYO!**, **Pertamina**, **Nara**, **Wearing Klamby**, **J&T EXPRESS**, **Wika**, **id**, **PANDI**
- bulir padi FOUNDATION**, **PT WUJANA HARNA (Persero) Tbk**, **SAVA**, **BNI**, **HUAWEI**, **RS UMMI**, **syngenta**, **BNI Syariah**, **batan**, **KIP**
- AEON MALL**, **BAZNAS**, **AQUA**, **MAP**, **HERBALIFE NUTRITION**, **Pertamina**, **RUMAH SAKIT UNIVERSITAS INDONESIA**, **ANGKASA PURA II**, **FUJIKURA KASEI**
- DELL**, **Sribu**, **bilibli.com**, **Telin Malaysia**, **BNI Asset Management**, **indosat OOREDOO HUTCHISON**
- SIAPKERJA**, **ASTRA**, **BPJS Ketenagakerjaan**, **YAPPIKA**
- KREATIF**, **kelascinta**, **ROYAL KLININGGAH JAKARTA**, **LOTTE Mart**, **I CAN READ**, **FAM PT FREEPORT INDONESIA**
- Danamon**, **Lion Air**, **Justika by HUKUMONLINE.COM**
- Telkom Akses**

The map of Indonesia features several yellow location pins, indicating the presence of these clients across the country.



Jakarta International Customer Service Institute

Persyaratan

- Semua tingkat akademik diperbolehkan
- Pengalaman kerja
- Koneksi internet yang stabil (untuk peserta online)

Silahkan kirim berkas dokumen ke email: marketing@jicsi.co.id

LOKASI

Kantor 1

Jl Nusa Dua Blok A6 No.3 Perumahan Citragran Cibubur

Kantor 2

Jl Jatayu IV C Komplek Taman Harapan Indah Blok P No 11 Jelambar Baru Grogol Jakarta Barat

HUBUNGI KAMI

P: (021) 21284114

M:0858-833-833-83

E:marketing@jicsi.co.id



@Jicsi Jaya



@Jicsi_official



@Jisi Official



@Jakarta International Customer Institute

