



JAKARTA INTERNATIONAL CUSTOMER SERVICE INSTITUTE

Customer Service Training and Quality Support 2 Days Training



SURVEY CUSTOMER SATISFACTION AND LOYALTY

OVERVIEW



Semua perusahaan menghasilkan data baik dari kalangan perusahaan kecil maupun perusahaan besar . 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 dan contohnya?

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) telah memperkenalkan Masterclass dalam Manajemen Data untuk memberikan fondasi bagi para peserta untuk mengembangkan pemahaman tentang dunia data yang beraneka ragam. pelatihan ini 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 OUTCOMES

Kemampuan untuk Mendukung para peserta untuk membuat keputusan yang lebih tepat yang didukung oleh data yang relevan

Kemampuan untuk Memahami teknik-teknik untuk membuat data lebih mudah diakses yang akan mengubah proses bisnis menjadi lebih baik



Kemampuan untuk Meningkatkan pengetahuan yang relevan dan mendorong pengembangan wawasan peserta untuk menjadikan mereka bagian yang berdedikasi dalam tim manajemen data mereka

Kemampuan untuk Mempelajari alat yang mudah digunakan yang tersedia untuk mengatur dan mengakses data

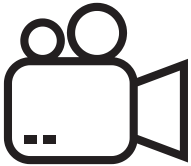


WHO IS THIS PROGRAMME FOR?

The programme is ideal for:

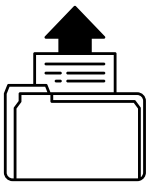
- Analis Data
- Manajer data
- Supervisor
- Staff
- Manajer strategis/manajer umum
- Analis Bisnis
- Administrator Basis Data
- Pendiri perusahaan rintisan, Pengusaha

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**



MODULES

Module 1 : Introduction to Data Management

Module 2 : Database Management Systems

Module 3 : Developing Data Management Strategy

Module 4 : Data Integration

Module 5 : Master Data Management

Module 6 : Data Governance

Module 7 : Challenges and risks to Data management

Module 8 : Data security and regulatory compliance



PROGRAMME DETAILS



Duration & Format:
2 Days x 8 Hours



Programme Fee:

Hubungi Customer
Service Kami



Programme Starts:
Coming Soon



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)



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. Adapun 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 >>](#)

LEARNING JOURNEY



MESSAGE FROM FOUNDER

Rudy HP Manullang ,Ph.D

Founder JICSI



Sekitar 20 tahun yang lalu sebelum JAKARTA INTERNATIONAL CUSTOMER SERVICE INSTITUTE (JICSI) didirikan, saya memperkirakan bahwa peran Customer Service semakin dibutuhkan. Saya yakin betul bahwa Customer Service tidak hanya ditampilkan sebagai frontliner akan tetapi di semua lini organisasi dan akan menjadi inti dari strategi dan tujuan perusahaan. Nyatanya tahun demi tahun berlalu semakin jelas bahwa peran Customer Service dalam suatu organisasi semakin berkembang dan semakin dibutuhkan.

Jika sebelumnya organisasi pemenang dikatakan sebagai organisasi yang mampu memberikan kualitas produk yang premium dengan harga murah telah cukup menjadi senjata pamungkas suatu organisasi untuk mendapatkan pelanggan sebanyak-banyaknya dengan harapan meningkatkan profit atau keuntungan. Tapi tunggu dulu, sekarang jaman telah berubah. Ekspektasi pelanggan pun berubah, harga murah dan kualitas premium belum cukup di mata pelanggan.

Harapan pelanggan terhadap layanan tidak akan pernah konstan. Nah di sinilah inti dari pentingnya pelatihan-pelatihan customer service yang selalu Up-date bagi perusahaan, sehingga muncul lah konsep baru yang terkait dengan layanan seperti Customer Oriented, Journey Oriented, Customer Centric, Experience Oriented, dan Experience Centric. Akan banyak strategi-strategi baru yang berpusat pada customer.

Bagaimana dengan karir Customer service kedepannya?

Seiring dengan berkembangnya teknologi di masyarakat saat ini, maka perkembangan karir customer service juga akan lebih dinamis. Posisi puncak di organisasi akan diminati oleh para pemilik bisnis dengan latar belakang Customer Service karena mereka menyadari bahwa jantung dari suatu perusahaan adalah pelanggan itu sendiri.

Oleh karena itu JAKARTA INTERNATIONAL CUSTOMER SERVICE INSTITUTE (JICSI) telah mengantisipasi setiap pergerakan dan arah keinginan pelanggan saat ini, sehingga mempermudah bagi perusahaan untuk memetakan strategi bisnis ke depan dan mampu merebut hati pelanggan sebanyak-banyaknya melalui persiapan pelatihan yang dikemas sesuai dengan tuntutan pelanggan

Saya Rudyanto HP Manullang Ph.D selaku CEO & Founder JAKARTA INTERNATIONAL CUSTOMER SERVICE INSTITUTE (JICSI), mengajak teman-teman untuk mewujudkan pelayanan pelanggan yang terdepan, untuk menjadi perusahaan pemenang di tengah persaingan yang super ketat ini.

Salam perubahan

OUR CLIENT





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

