



Access[®] 1
Accelerating Sales

Sembilan Tahun
PT Access One Indonesia



Pengalaman Memahami

Didirikan pada tahun 2005, Access One kini telah memasuki 9 tahun pelayanannya untuk memajukan penjualan di berbagai industri di Indonesia, baik perusahaan multinasional maupun perusahaan nasional, tidak hanya di kantor pusat mereka di Jakarta tapi juga ke seluruh cabang-cabang mereka di daerah-daerah.

Konsep yang kami kembangkan adalah konsep dengan kearifan Timur, berfokus untuk membantu prospek dan pelanggan, pertama-tama untuk membantu, baik di bidang penjualan maupun bidang lainnya seperti komunikasi, *leadership*, *creative problem solving* dan motivasi. Konsep ini bisa jadi melawan

mainstream yang ada saat ini di pasar, namun kami percaya konsep inilah yang dibutuhkan oleh perusahaan di Timur, yang lahir dan berkembang di Indonesia dengan filosofi khas Timur. Dalam perjalanannya, Access One mengembangkan pelayanan assessment baik melalui individual assessment maupun talent pool assessment.

Dalam 9 tahun beroperasi memberikan layanan, kini kami memiliki tim trainer dan assesor yang handal. Trainer kami telah ditempa dengan konsep yang kuat yang siap memberikan training untuk beberapa kelas secara paralel sekaligus. Trainer kami fokus mengajar di Access One, dengan konsep yang kami kembangkan sendiri, dan memiliki copyrights sebagai konsep khas Access One Indonesia.



Fokus Access One di Dunia Perbankan

Access One didirikan oleh team yang berpengalaman secara profesional di dunia perbankan (American Express, Bank NISP) dan telah memiliki sejarah pelatihan panjang di dunia perbankan untuk frontlines (Customer Service, Tellers), Sales Persons (Account Officers – Lending, Marketing Officers – Funding), Managers levels untuk leadership, dan kelas khusus Officer Development Program.

Klien-klien kami di dunia perbankan antara lain:

RABO Bank
Bank Bukopin
Bank BTPN
Bank Syariah Mandiri
UOB Buana
Bank Andara
Bank MAYORA
Bank BNI 46
State Bank of India Indonesia
Bank ICB Bumiputera
Chinatrust
Bank Lampung

Klien dari industri lain di halaman berikut>>





Insurance

BRIingin Life
Commonwealth Life
PT. Asuransi Adira Dinamika
PT. Asuransi Mitsui Sumitomo
PT. Jasaraharja Putera
Asuransi Raya

Foods / Restaurants

McDonald Indonesia

Media

JAK TV
PT. MNC Sky Vision (Indovision)
PT. Infomedia Nusantara
PT. Kaha Event Management
Cek & Ricek Group
Koran & Majalah Tempo
MRA Printed Media
PRSNNI Jawa Barat

Media

Majalah Gatra
Majalah People & Bussiness
101 Jak FM dan 98,7 Gen FM
Spacetoon
Globe Media Group

Retail

Boehringer Ingelheim
PT. Columbindo Perdana (Columbia
Cash & Credit)
PT. GF Indonesia (EAGLE)
PT. Nyonya Meneer

Shipping

PT. Jardine Tangguh Transportasi

Property

PT. DKNS Property
PT. Coldwell Banker Indonesia

Human Resources Company

Persaels
JAC Indonesia
Jobstreet Indonesia

Securities

CIMB Securities
PT. NISP Sekuritas
AAA Asset Management
Sucorinvest

Material/Manufacturing

PT. Paradise Perkasa
PT. Pryda
PT. Sarana Grafika

Airlines

PT. Sriwijaya Air

School

Rumah Perubahan

Yayasan Kesatuan Bogor
UKIP Sorong Papua
Universitas Trisakti Jakarta

Trading

PT. Itochu Indonesia
PT. Gapura Raya

Telecommunication

3 Hutchison
NTT Indonesia
Telkom Indonesia

Security Product

PT. Indolok Bakti Utama (Chubbs)

Others

TRAC ASTRA Rent A Car
Bio Test
Depkeu
Asean Motor International
Mobil88



Public Seminar

Bebagai events telah diselenggarakan selama 8 tahun Access One beroperasi, dengan menggandeng berbagai media:

Menentukan Media yang Tepat
Indra Sihombing
Manhattan Hotel, June 2006

840 Minutes to Become
Great Sales Manager
Jakarta Int'l Club, wisma BNI, January 2007

To Influence and To Win - Special Session for Secretary with Fanny Rahmasari
Skyline Building, August 2007

Public Seminar Femina
Jakarta, Surabaya, Yogya, Makassar, 2009, 2010, 2011, 2013

Managing Fears to have Successful Meeting
Jakarta Int'l Club, September 2007

Beyond Communication
Jakarta Int'l Club, October 2007

The Power of Question
Jakarta Int'l Club, November 2007

Five Finger Tips Evolution with Soraya Haque
Skyline Building 19th fl, March 2008

Branding Yourself
Jakarta Int'l Club, March 2008

Personal Breakthrough Transformation – Centriq Malaysia
Skyline Building, December 2008



Buku



Peluncuran Buku

- Ketjap nomor Doea (2009 dan edisi revisi 2013)
- Gathuk – Teknologi Cerdas Milik Kita (terbit Q1 2014)





Modul

Perkembangan Modul-modul Access One

Dalam 8 tahun beroperasi, kami telah mengembangkan dan memiliki modul training yang cukup lengkap yang kami intisarikan dari literatur-literatur yang kami dalam dipadukan dengan keadaan lapangan di Indonesia, budaya Indonesia. Konsep yang kami kembangkan adalah konsep berlandaskan kearifan Timur yang sangat mudah dipahami. Hampir seluruh modul kami dilengkapi dengan role play dan exercise untuk mempermudah penyerapan konsep.

- Inspirational Motivation / Personal Readiness Level for changes
- Creative Problem Solving
- Solution Selling / Energy-based Selling
- Telephone Techniques
- Beyond Communication
- Heart-based People Management
- Heart-based Relationship Management
- Energy-based presentation skills
- Team Work Management
- High Level Self Motivation





Assessment Services kami meliputi standard individual assessment & talent pool assessment.

Untuk memberikan akurasi rekomendasi, assesor kami pernah menjadi pegawai di perusahaan multinasional dengan level manajer & division head.

Individual Assessment	Talent Pool Assessment
Analisa Test Tertulis	Analisa Test Tertulis
Analisa Karakter	Analisa Peragaan
Analisa Job & Karakter	Analisa Diskusi Kelompok 3
Rekomendasi	Analisa Game
	Analisa Diskusi Kelas
	Rekomendasi





Trainers

Trainers Access One

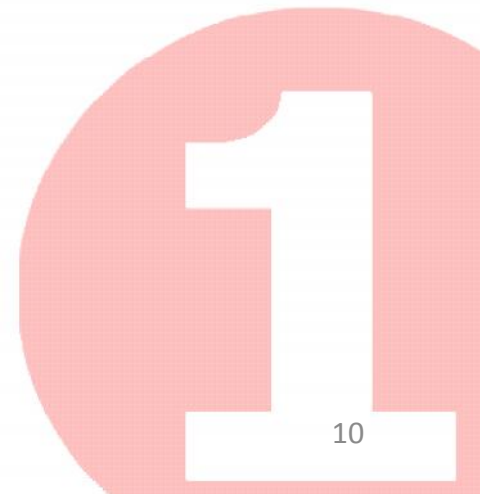
Master Trainer Access One harus memiliki jam terbang minimal 15 tahun bekerja maupun di dunia sales dengan proven track record. Sehingga penyampaian konsep yang sangat populer, jauh dari kesan kaku akan dikombinasikan dengan pengalaman sales dan manajerial yang sesungguhnya. Peserta training akan bisa dengan sangat bebas berinteraksi dan bertanya apa saja. Setiap kelas akan dipegang oleh seorang master trainer dan seorang trainer..

Kualifikasi Master Trainer	Kualifikasi Trainer
Minimum Manager level	Minimum supervisor level
Minimum 15 tahun bekerja di perusahaan multinasional/lokal tbk	Minimum 10 tahun bekerja
Keahlian Khusus	Keahlian Khusus
Pengalaman kelas 10 tahun	Pengalaman kelas 5 tahun
Fun & Smart	Fun & Smart



Access One Indonesia selama 5 tahun berturut-turut sejak tahun 2009 berpartisipasi dalam perayaan World Downsyndrome Day di Indonesia yang diselenggarakan oleh POTADS, Persatuan Orang Tua Anak dengan Downsyndrome.

Keterangan selengkapnya bisa diakses di www.potads.or.id



Contact

US!



Access[®]**1**
Accelerating Sales

Hubungi Kami

Kantor	021 3322 1941
Fax	021 5315 1942
Putu	0818189055, 0899999 1942
Email	ari@ptaoi.com, putu@ptaoi.com
Website	www.accessONEIndonesia.com

