

# LMD C

**ATTITUDE IS THE FIRST THING**

**LEADERSHIP AND MANAGEMENT DEVELOPMENT CENTRE**

**RUKO GYAN PLAZA BLOK B NO. 7  
JALAN TERUSAN PASIR KOJA 246 BANDUNG 40222  
TELP : (022) 6046652, FAX : (022) 6046639  
EMAIL : ptmdsb.bdg@gmail.com**



# PROFILE

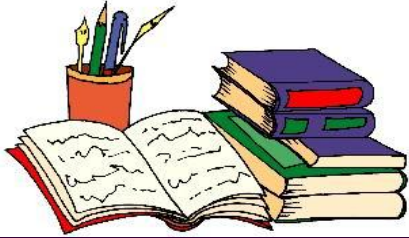
# LMDC

**Leadership and Management Development Centre ( LMDC )**, adalah lembaga pelatihan Kepemimpinan dan Manajemen yang menekankan pada pengembangan Sumber Daya Manusia dengan motto “ ATTITUDE IS THE FIRST THING “.

Kami mempunyai keyakinan bahwa keberhasilan suatu organisasi usaha sangat dipengaruhi oleh kualitas Sumber Daya Manusia-nya, baik itu pemilik perusahaan, para manager maupun seluruh karyawannya. Kualitas Sumber Daya Manusia bukan hanya mengandalkan Keterampilan / Skill yang dimilikinya tetapi yang terutama adalah ATTITUDE atau SIKAP MENTAL.

**ATTITUDE** yang benar akan melahirkan sikap Antusiasme / semangat tinggi, Percaya diri, disiplin, ulet, bekerja keras, kejujuran dan kemauan untuk bekerja sama dalam satu tim kerja. Dengan memiliki sikap – sikap tersebut seseorang dapat mengoptimalkan kemampuannya karena Keterampilan / Skill yang dimilikinya dapat dengan mudah ditingkatkan dan pada akhirnya kinerja orang tersebut juga akan meningkat.

**ATTITUDE IS THE FIRST THING**



# LMDC

Dalam training yang kami berikan, kami mengacu pada pola sebagai berikut :

- a. Yang pertama adalah **sikap mental yang benar**.
- b. Kemudian kita harus memiliki keterampilan mengelola diri sendiri dengan baik ( **kompetensi pribadi** ) yang meliputi kesadaran diri (kekuatan dan kelemahan diri) dan pengendalian diri.
- c. Selanjutnya kita harus memiliki keterampilan sosial ( **kompetensi sosial** ) yakni mengelola hubungan dengan orang lain.
  - Kita sebagai Manager – Leader harus mampu mengelola hubungan dengan atasan, kolega dan mengembangkan / memotivasi bawahan kita.
  - Kita sebagai Marketing/Salesman harus mampu mengelola hubungan dengan pelanggan kita untuk tujuan peningkatan penjualan.
- d. Sikap mental yang benar disertai kompetensi pribadi dan sosial harus dibarengi dengan **ketrampilan teknis yang benar** / Right Skill seperti Selling Skill, Managerial & Leadership Skill.

Team kami memiliki bekal dan pengalaman 20 tahun bekerja disuatu perusahaan nasional diberbagai jabatan seperti Manager Operasional, Manager Marketing, General Manager , Manager HRD (Pengembangan Sumber Daya Manusia) dan Direktur, juga sebagai trainer di Dynamic Motivation Centre suatu Lembaga pelatihan motivasi yang banyak menangani perusahaan perusahaan nasional, maka kami mendirikan Lembaga Training ini.

Disamping itu kami juga berpengalaman selama 10 tahun sebagai Event Organizer yang Khusus menengani Kegiatan Acara Training maupun sebagai trainer di dalam kota maupun di luar kota dan pengalaman selama 10 tahun sebagai Konsultan SDM dan Management perusahaan yang juga membantu dalam penanganan Management perusahaan beberapa perusahaan, rumah makan/restoran dan perhotelan.

**Success Formula = Right Attitude + Right Skill + Golden Rule**

# Curriculum Vitae

# LMDC

**Name** : Daniel Christianto, SH

**Pendidikan** :

1999 - Lulus dari Fakultas Hukum Universitas Parahyangan

**Pengalaman kerja :**

- ☆ 15 tahun bekerja di perusahaan nasional yang telah go public sebagai Operasional Manager, HRGA Manager dan terakhir menduduki posisi General Manager
- ☆ 15 tahun sebagai Management dan HR Konsultan di berbagai perusahaan.
- ☆ 4 tahun sebagai EO training center, trainer motivasi dan sales di Dynamic Motivation Centre dan MLDC.

**ATTITUDE IS THE FIRST THING**



# Standar Module Training

# LMDC

Berikut ini beberapa training module standard ( kami dapat membuat training module yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan / tailor made ) :

## 1. Attitude is the first thing

**Membangun sukses dengan pondasi utama sikap mental yang benar.**

Tujuan program:

- a. Peserta menyadari bahwa sikap mental sangat berpengaruh pada kinerja seseorang.
- b. Peserta mau mengubah sikap mental yang tidak benar menjadi sikap mental yang benar untuk kesuksesan pribadi maupun perusahaan.

Metode pelatihan : Ceramah interaktif, self assessment dan diskusi

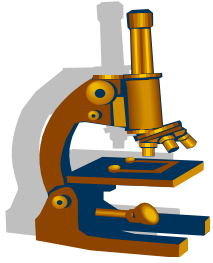
## 2. Selling With Emotional Intelligence ( sukses menjual dengan kecerdasan emosi )

Tujuan Program :

- a. Peserta mampu memotivasi diri untuk membangun dan mengembangkan sikap mental salesman profesional.
- b. Peserta mampu mengenali kepribadian diri masing - masing dan karakter macam - macam pelanggan.
- c. Peserta mampu mengelola emosi untuk menjalin dan membina hubungan dengan beragam karakter pelanggan dengan tujuan sukses menjual.
- d. Peserta menguasai teknis penjualan yang efektif meliputi prospecting, contacting, presenting, handling objection & closing.

Metode Pelatihan : Ceramah interaktif, self assessment dan diskusi.

**ATTITUDE IS THE FIRST THING**



### 3. Memberdayakan Manager – Leader dalam diri pimpinan / supervisor.

Tujuan program :

- a. Peserta mampu meningkatkan motivasi kepemimpinannya dari dalam diri sendiri (Self Driven ).
- b. Peserta memahami peran pimpinan / Supervisor sebagai Manager sekaligus Leader, bekerja dengan sistem **plan, do, check, action & coordinate**, berperan sebagai **pengarah, penyelaras dan pembina**.
- c. Peserta mampu mengelola hubungan dengan atasan, kolega dan mengembangkan bawahannya ( memotivasi bawahannya ).

Metode pelatihan : Ceramah interaktif, self assessment dan diskusi.

### 4. Strategic Management :

**Menciptakan keunggulan bersaing melalui Customer Relationship Strategy.**

Tujuan program :

- a. Peserta memahami konsep konsep manajemen mutakhir yang lebih efektif untuk memenangkan persaingan.
- b. Peserta memahami prinsip keunggulan dalam bersaing.
- c. Peserta memahami bagaimana merumuskan strategi khususnya Customer Relationship Strategy.

Metode pelatihan : Ceramah interaktif dan diskusi



## 5. Strategic Management ;

**Menciptakan keunggulan bersaing melalui Confrontation Strategy.**

Tujuan program :

- a. Peserta memahami konsep konsep manajemen mutakhir yang lebih efektif untuk memenangkan persaingan.
- b. Peserta memahami prinsip keunggulan dalam bersaing.
- c. Peserta memahami bagaimana merumuskan strategi khususnya Confrontation Strategy.

Metode pelatihan : Ceramah interaktif dan diskusi.

## 6. Kiat-kiat membangun Job Security

Tujuan program :

- a. Peserta menyadari bahwa Job security ada pada dirinya sendiri, bukan pada perusahaan atau orang lain.
- b. Peserta mau mengubah sikap mental dan tindakan untuk mendapatkan Job Security.

Metode pelatihan : Ceramah interaktif, self assessment dan diskusi.



# KLIEN

# LMDC

## Beberapa Klien Kami :

- ☆ PT. Bank Central Asia, Tbk
- ☆ PT. Djarum Group
- ☆ PT. Sanggar Mas Jaya (Main Dealer Susuki Jawa Barat)
- ☆ PT. Imperial Putra Perdana (Honda Mobil)
- ☆ PT. Deltomed Laboratories, Jakarta
- ☆ PT. BPR Dana Putra Mandiri, Bandung
- ☆ PT. Kalbe Farma, Jakarta
- ☆ Hotel Grand Cempaka, Jakarta
- ☆ PT. Dahlia Dewantara, Bandung
- ☆ PT. Intikom Berlian Nusantara, Jakarta
- ☆ Lapi Laboratories, Jakarta
- ☆ etc