

SYSTEM THINKING & COMPLEX DECISION MAKING

Onsite — 2 hari

“Elevating the Quality of Strategic Decision in Complex World”.

Dunia bisnis yang makin terhubung (connected) membuat dunia bisnis makin kompleks. Kompleks karena keterhubungan ini membuat makin banyak faktor dan pihak yang terlibat dalam ekosistem bisnis dimana faktor yang satu dengan yang lainnya saling mempengaruhi dan terpengaruhi. Keputusan untuk memecahkan masalah atau mengambil kebijakan dalam situasi ini menuntut para pengambil keputusan memiliki kapabilitas dalam melihat gambar besar sebagai sebuah sistem, disinilah system thinking menjadi pondasi penting dalam cara berpikir.

Tujuan Pembelajaran

Dalam program dua hari ini, peserta pembelajaran melalui sebuah simulasi akan diajak untuk dapat mengenali dan merasakan 4 situasi yang umum dihadapi serta mendiskusikan pola pengambilan keputusan yang cocok dengan situasi tersebut. Peserta juga akan melatih kemampuan memikirkan dan menggambarkan sebuah situasi dalam sebuah causal diagram. Di bagian akhir, peserta juga diajak untuk menyadari bias-bias psikologis dalam mengambil keputusan yang sering terjadi. Selepas program ini diharapkan peserta dapat meningkatkan kualitas pengambilan keputusan karena keputusan diambil dengan makin integrative, komprehensif dan antisipatif.

Cakupan Pembelajaran

Hari 1

- Pola pengambilan keputusan dalam situasi simple, complicated, complex & chaos
- Causal Loop Diagram, umpan balik dan umpan balik tertunda dalam sebuah sistem

Hari 2

- System thinking dalam pengambilan keputusan dan kebijakan
- Bias-bias psikologis dalam pengambilan keputusan

Metode Pembelajaran

- Lecturing
- Diskusi Kelompok
- Workshop Interaktif

Peserta

- Direksi Perusahaan
- Pengambil Keputusan Stratejik
- Manajemen Senior

Konsultan



RUBY HERMANTO

Ruby memiliki keahlian inti dalam Brand Management dan Marketing Communication. Dia memiliki pengalaman dalam mengawasi strategi seluruh perusahaan dan pelaksanaan komunikasi pemasaran, serta Managing Research, Product Development, Budget Control dan Business Planning. Fokusnya saat ini adalah Perbankan, Fast Moving Consumer Goods, dan Telekomunikasi.



GERHARD SITANGGANG

Gerhard adalah seorang ahli dalam performance management dan value innovation. Gerhard telah melakukan corporate training, project coaching dan consultancies untuk bisnis dan strategis dalam industri otomotif, healthcare, dan resource-based industry. Dia memiliki banyak pengalaman dalam memfasilitasi strategic planning, organizational behavior, culture development, dan business models.



ALFRED ALBERT T.

Alfred memiliki keahlian dalam branding dan strategic marketing. Alfred memiliki eksposur ke beberapa perusahaan terkemuka di pasar dalam industri Kesehatan, Fast Moving Consumer Goods, dan Media. Keahlian marketingnya meliputi pengembangan Strategic Planning, membangun Brand Equity, mengembangkan program integrated Marketing, melaksanakan Marketing Research serta developing people & organizations.

**Subject to availability*

Selasa - Rabu

08:30 - 16:00 WIB

13-14 Agustus 2024

Investasi

Rp 7.000.000,-

Subject to 11% VAT.

Early Bird:

- Potongan Investment Fee sebesar 10% untuk pembayaran sebelum H-5 program berjalan.
- Untuk corporate partnership, silahkan hubungi Business Partnership Officer kami di +62-811-1991-1168 (Telepon/Whatsapp)