



In-Company Education Training Proposal



**Knowledge.**  
**People.**  
**Impact.**

We bring world's Marketing knowledge to Indonesia through our world-class people development solutions for our clients

**DOCTOR-PATIENT  
COMMUNICATION SKILL**

**PROPOSAL DOCUMENT**

**Surabaya, Maret 2021**

*The material contained in this document represents propriety, confidential information pertaining to MarkPlus Institute methodology. By accepting this document, clients thereby agrees that the information in this document shall not be disclosed outside. If, however, a contract is awarded to MarkPlus Institute as a result of, or in conjunction with, the submission of this information, clients will have the right to duplicate, use or disclose the material contained herein to the extent for the resulting contract.*





# TRAINING OBJECTIVES

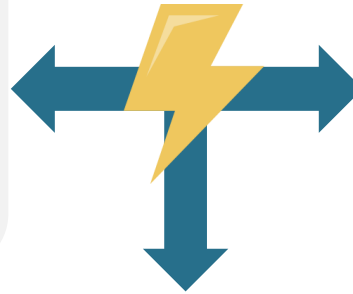


# LATAR BELAKANG

MarkPlus akan membantu mengembangkan peserta dari sisi pembekalan *mindset, knowledge, dan skill*.

## Kondisi Saat Ini Sekarang

Saat berkomunikasi dengan pasien, dokter terkadang **menemui beberapa permasalahan**, seperti kurang mampu meyakinkan pasien, terlalu mendesak pasien, hingga kurang memahami kebutuhan pasien secara psikologis sehingga solusi yang diberikan kurang sesuai dengan apa yang mereka harapkan.



## Kondisi Yang Diharapkan

**Kemampuan dokter yang baik** dalam menggali kebutuhan pasien, menawarkan solusi yang tepat, hingga mengomunikasikan informasi serta meyakinkan pasien saat memberikan layanan kesehatan tanpa membuat mereka merasa terdesak untuk melakukan hal tersebut.

## Solusi Yang Dapat Diberikan



### Mindset:

Pembentukan pola pikir untuk memengaruhi sikap dan dasar perilaku.



### Knowledge:

Peningkatan pengetahuan tentang kompetensi yang dibutuhkan untuk mendukung pekerjaan sehari-hari.



### Skill:

Mengembangkan keterampilan dan kemampuan teknis yang dibutuhkan dalam tugas dan pekerjaan sehari-hari.



**DOCTOR-PATIENT  
COMMUNICATION SKILL**

1

**TRAINING PROGRAM**

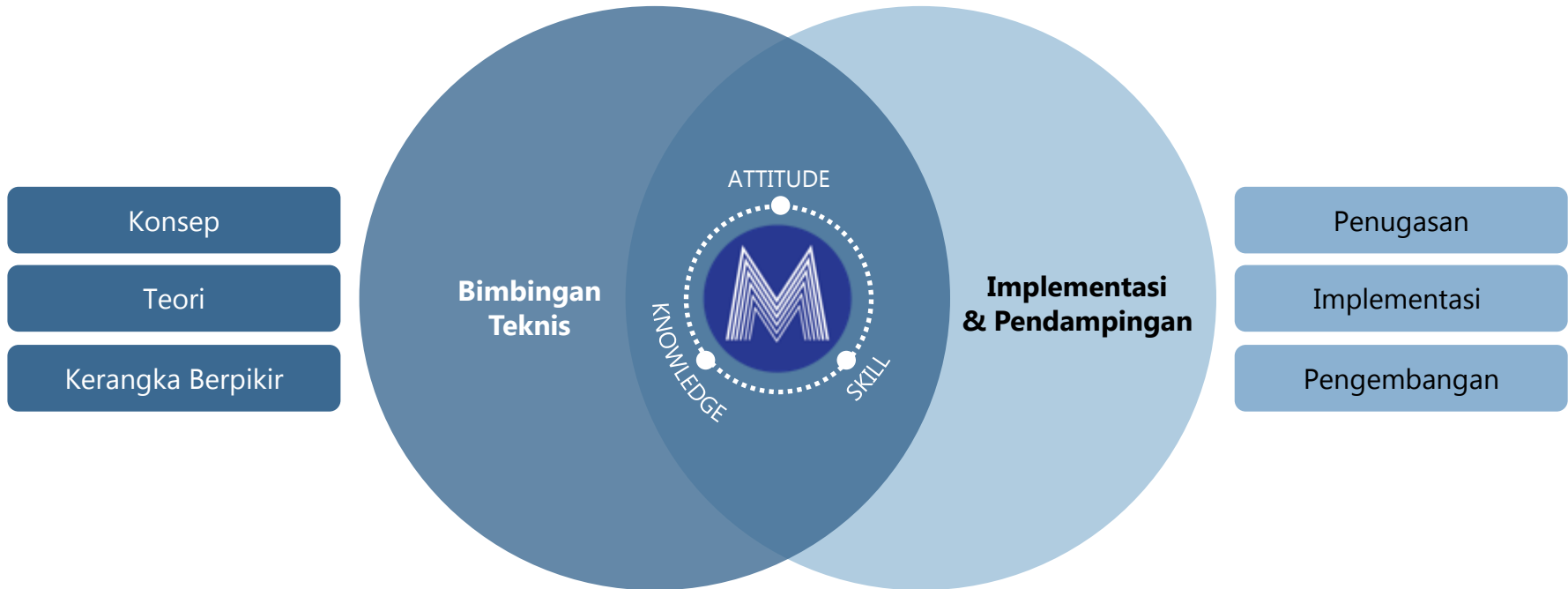
2

**EXERCISE**



# MARKPLUS' VALUE PROPOSITION

Dalam pembekalan kompetensi kepada peserta, kami mengintegrasikan *proven concept* dan *industry practice*.



**Program pelatihan yang ditawarkan oleh MarkPlus Institute mengintegrasikan konsep dan praktik, dimana pelatihan dibawakan dengan format *interactive lecturing* dan *exercise* untuk mengimplementasikan konsep yang telah dipelajari**



 Marketeters TV









# TRAINING DEVELOPMENT



# TRAINING DESIGN

Pelatihan dirancang secara komprehensif untuk memenuhi tujuan pembelajaran yang ingin dicapai.

ASPEK	POIN PEMBELAJARAN	TUJUAN	
 <p><b>PATIENT'S ANXIETIES &amp; DESIRE</b></p>	<p><b><i>SPIN Method</i></b></p>	<p>Peserta memahami cara menggali kebutuhan pasien secara psikologis sehingga solusi yang diberikan sesuai dengan keinginan mereka.</p>	
 <p><b>COMMUNICATION SKILL</b></p>	<p><b><i>Persuasive Communication</i></b></p>	<p>Peserta memahami cara berkomunikasi dengan pasien serta meyakinkan mereka saat melakukan layanan.</p>	
 <p><b>DURASI PELATIHAN</b></p> <p>2 Jam Pelatihan: Konsep tentang Komunikasi antara Dokter dan Pasien</p>	 <p><b>METODE PELATIHAN</b></p> <p><b><i>Experiential Learning:</i></b> Sesi Pemberian Konsep oleh Fasilitator.</p>	 <p><b>PELAKSANAAN PELATIHAN</b></p> <p><b><i>In-Class Training:</i></b> Fasilitator mengajar secara <i>offline</i> di dalam kelas.</p>	 <p><b>PESERTA PELATIHAN</b></p> <p><b><i>Doctors</i></b></p>



# TRAINING AGENDA

Pelatihan akan diadakan selama 2 jam dengan agenda sebagai berikut:

SESI	HARI KE-1
08:00-10:00	<b><i>Doctor-Patient Communication Skill</i></b>

Sesi	Topik	Tujuan	Deskripsi Konten	Metode
08:00-10:00	<b><i>Doctor-Patient Communication Skill</i></b>	Memahami bagaimana cara menggali kebutuhan pasien serta meyakinkan pasien saat memberikan layanan kesehatan.	<ul style="list-style-type: none"><li>• <i>SPIN Method</i></li><li>• <i>Persuasive Communication</i></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Interactive Presentation</i></li><li>• <i>Discussion</i></li><li>• <i>Tools</i></li></ul>



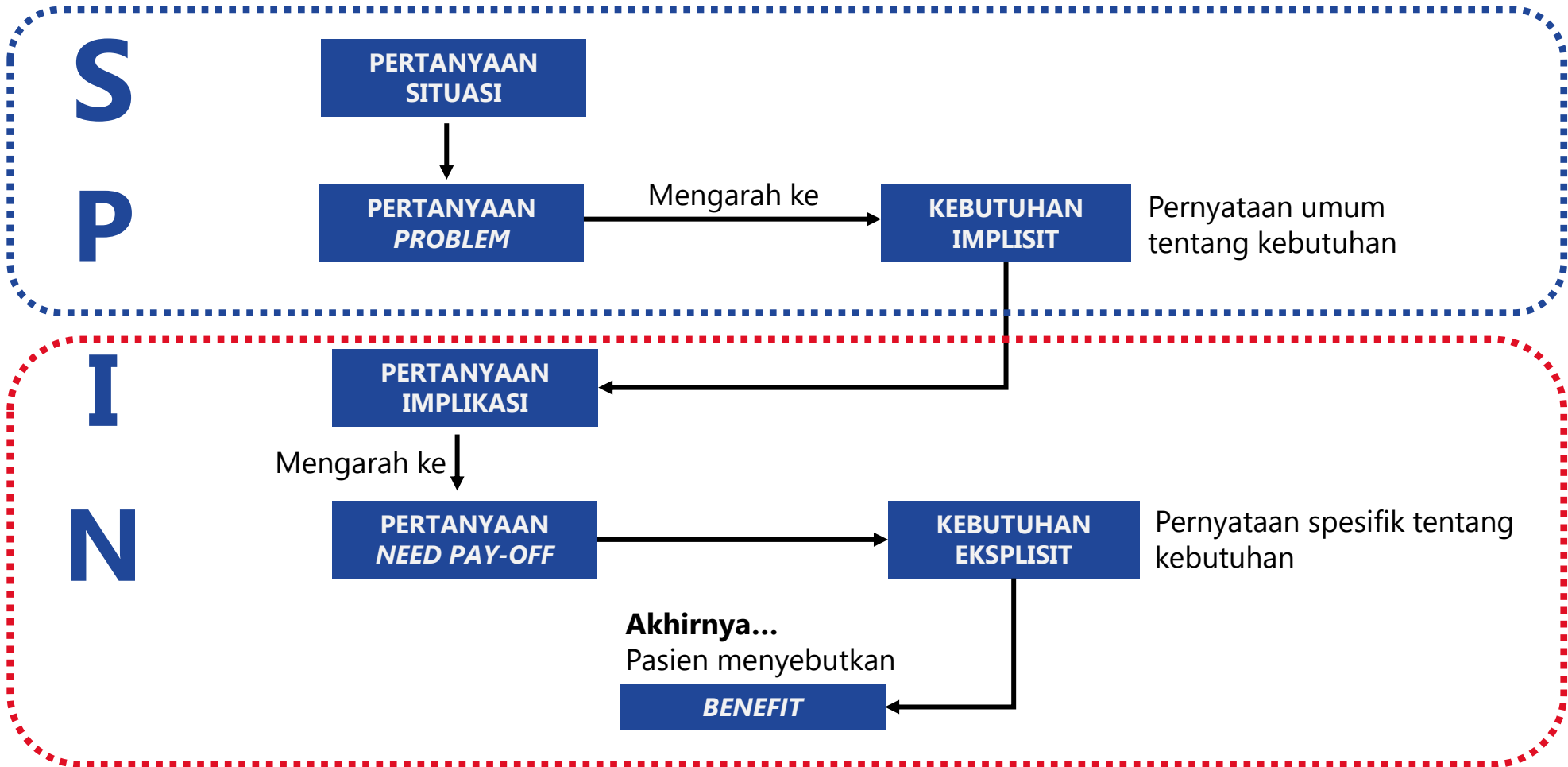
# MODUL PELATIHAN

Berikut adalah contoh materi yang akan dibawakan pada saat pelatihan

08:00-10:00

*Doctor-Patient Communication Skill*

ILUSTRASI







# MODUL PELATIHAN

Berikut adalah contoh materi yang akan dibawakan pada saat pelatihan

08:00-10:00

*Doctor-Patient Communication Skill*

ILUSTRASI





# MEET OUR FACILITATOR



# MEET OUR MARKPLUS FACILITATOR

Fasilitator MarkPlus merupakan praktisi di bidangnya dan sudah mengajar *in-house training* secara reguler

## Areas of Expertise

- Leadership
- Motivation
- Sales Training
- Sales Coaching
- Service Management

## Work Experience (18 tahun)

- Head of Agency Training & Development Division – PT. Zurich Topas Life
- Head of Training & Development Division – PT. Asuransi Jiwa Mega Life
- Head of Agency Training & Development Department – PT. AIG Life
- Regional Training Manager (East Indonesia) – PT. MLC Life
- Area Training Manager (East Java) – PT. AXA Life Indonesia
- Freelance System Programmer & Designer
- EDP Manager – PT. Salim Rengo Containers

## Lecturing Experience (7 tahun)

- Sales Program: Bank BTN, Bank BNI, Bank Mandiri, Bank Bukopin, Bank Maybank, Bank Pundi Kencana, Bank Danamon, FIF, Bank Artha Graha, Bank Saudara, Federal Express / FedEx (PT Repex Perdana International), RPX (PT Antareja Prima Antaran), XL (PT XL Axiata Tbk.), PT Berau Coal, PT Assab Steels Indonesia, PT Sinar Sosro, Smart FM, Hotel Pandanaran, etc
- Leadership: Jasindo, Bank Mestika, PLN, Campina Ice Cream, Pusdiklat Sekretariat Negara, Frisian Flag, Bank Mandiri, etc
- Service Program: Telkomsel, Bank UOB Indonesia, Tower Bersama Group, Bank Syariah Mandiri, etc
- Marketing Program: Bukopin, Bank Kaltim, Maybank, Pertamina, etc

**Argo Bramantya**  
*Exclusive Facilitator of MarkPlus*





# PROFESSIONAL FEE



# PROFESSIONAL FEE

Berikut adalah biaya investasi untuk menggunakan jasa pelatihan, evaluasi, dan pembuatan laporan pelatihan

<i>Description</i>	<i>Volume</i>			<i>Fee Unit (Rp)</i>	<i>Total Fee (Rp)</i>
<i>Training Program</i>	2 jam	x	1 batch	15.000.000	15.000.000
<b>Total</b>					15.000.000
<b>PPn 10%</b>					<b>1.500.000</b>
<b>Total after tax</b>					<b>16.500.000</b>

## Ketentuan Umum:

- Pembayaran dilakukan 100% setelah pelatihan dilaksanakan atau setelah *invoice* diberikan.
- MarkPlus Institute akan menyediakan laptop menayangkan materi presentasi, *laser pointer*, *desk name*, daftar absensi, materi pelatihan / buku modul, sertifikat, fasilitator dan laporan evaluasi.
- Klien akan menyediakan tempat pelatihan (*in-class training*), konsumsi, LCD projector & layarnya dan fasilitas standar lainnya yang diperlukan untuk mendukung pelaksanaan pelatihan (*flipchart*, *whiteboard*, *spidol*, *soundsystem*).
- Klien akan menyediakan transportasi dan akomodasi jika pelaksanaan *in-class training* dilakukan diluar kota Jakarta untuk fasilitator dan asistennya.
- Ketentuan ini akan didetailkan dalam surat perjanjian yang akan ditandatangani oleh kedua belah pihak.



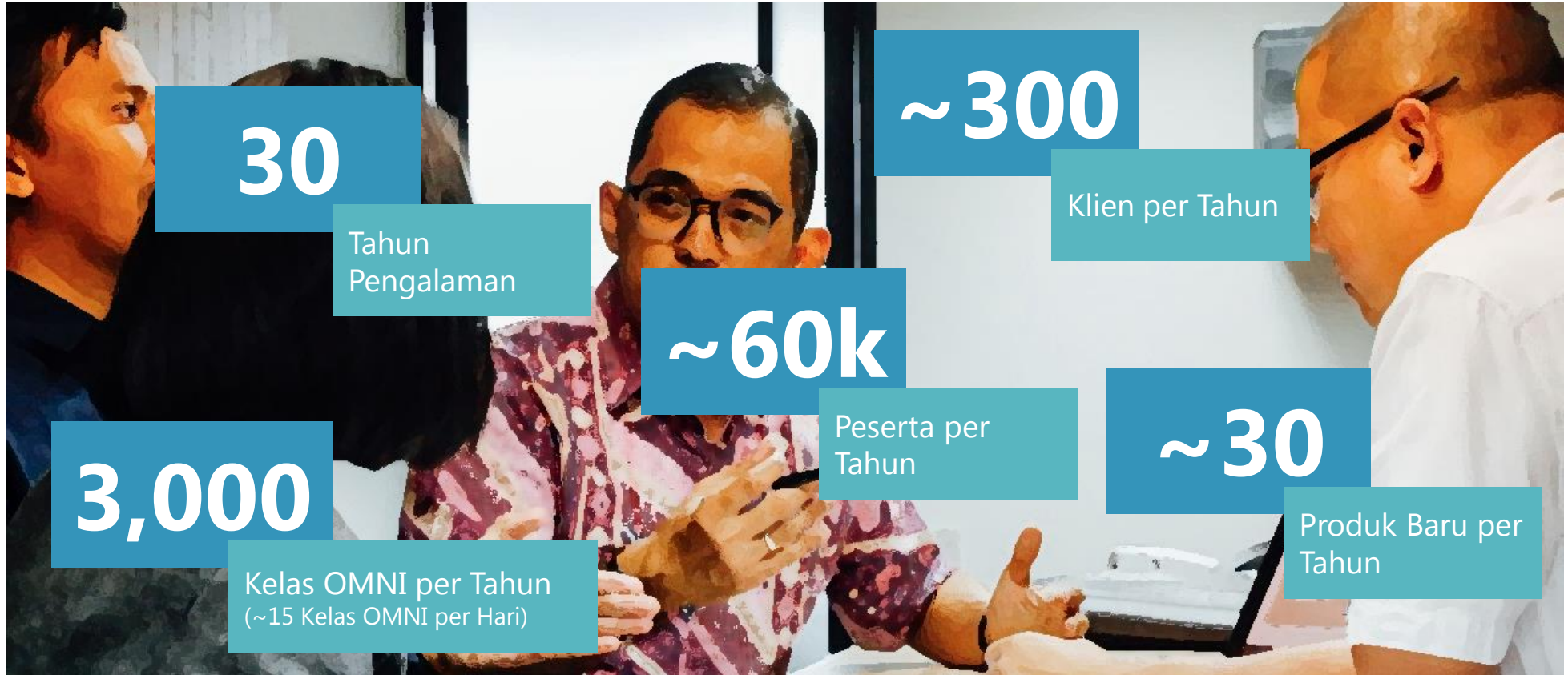


# ABOUT MARKPLUS INSTITUTE



## TENTANG MARKPLUS INSTITUTE

MarkPlus Institute telah memiliki 30 tahun pengalaman dalam mengembangkan kompetensi pegawai.



# MISI KAMI

Misi kami adalah untuk membekali perusahaan maupun individu dengan kompetensi lebih untuk menjadi lebih kompetitif dalam kehidupan maupun pekerjaan sehari-hari.

## FASE KEHIDUPAN



## KEGELISAHAN & KEINGINAN

<p>"Orang tua saya ingin saya menjadi <b>pelajar berprestasi.</b>"</p> <p>"Guru saya ingin saya <b>berkomunikasi</b> dengan baik." (Kurikulum K-13)</p> <p>"Saya ingin punya <b>teman.</b>"</p> <p>"Orang tua saya ingin saya mendapat pekerjaan dengan <b>gaji tinggi.</b>"</p> <p>"Saya ingin kerja di <b>perusahaan yang keren.</b>"</p> <p>"Saya ingin mengejar <b>passion</b> saya."</p>	<p>"Atasan saya ingin saya <b>lebih produktif</b> dalam pekerjaan."</p> <p>"Saya ingin <b>dihormati.</b>"</p> <p>"Saya ingin <b>dipromosikan.</b>"</p> <p>"Saya masih ingin mengejar <b>pendidikan lebih tinggi.</b>"</p> <p>"Saya merasa <b>terjebak</b> di tempat ini."</p> <p>"Saya butuh bantuan untuk <b>promosi</b> saya."</p> <p>"Saya mendapat promosi, namun saya <b>tidak tahu apa yang harus dilakukan.</b>"</p> <p>"HR Manager selalu <b>komplain</b> tentang <b>rekrut pegawai baru.</b>"</p>	<p>"Saya <b>tidak tahu</b> apa yang harus dilakukan setelah ini."</p> <p>"Saya <b>tidak yakin</b> saya dapat <b>memulai lagi</b> sesuatu yang baru."</p> <p>"Saya masih ingin untuk <b>menginspirasi</b> orang lain."</p> <p>"Saya ingin memiliki <b>opsi</b> dalam hidup saya."</p>
---	--	--

## BEBERAPA OPSI PELATIHAN



# JARINGAN KAMI

MarkPlus Institute berkembang bersama dengan mitra strategis yang terpercaya dan beberapa *franchisee* nasional berjangka luas.

## STRATEGIC PARTNERS



Asia Marketing Federation



## NATIONAL FRANCHISEE



MAHAJIREH



Dan masih banyak lagi...



# KEMITRAAN KAMI

**MarkPlus Institute Licensed Partner (MILP)** – MILP merupakan program yang menawarkan kesempatan bagi mitra strategis (individu atau institusi) untuk menjalankan dan mengimplementasi pelatihan khusus dan program sertifikasi MarkPlus Institute kepada target peserta potensial.

## MarkPlus Institute



### Tutorial

Sebuah program pelatihan yang bertujuan untuk membekali peserta sebelum mengambil sertifikasi.

### Sertifikasi

Sebuah program ujian untuk menilai dan menentukan kompetensi peserta di lapangan.

## MI Licensed Partner

### Individu

- Fasilitator MarkPlus
- Anggota *Indonesia Marketing Association* (IMA)
- Anggota *International Council for Small Business* (ICSB)
- Dll.

### Institusi

- Kampus
- *Co-working Space*
- Institusi Pelatihan
- Dll.



## Target Pasar



### **Wirausaha**

Pemilik Bisnis dan Praktisi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).



### **Profesional**

Pegawai Perusahaan Swasta, BUMN, hingga Perusahaan Lokal.



### **Akademisi**

Dosen, Guru, dan Staf Universitas/Kampus.



### **Mahasiswa**

Pelajar dari Universitas, Program Vokasi, Kampus, dan Politeknik.

**Keuntungan:** Mendapatkan hak untuk menggunakan **brand MarkPlus Institute**, menggunakan **materi pelatihan yang dibuat oleh MarkPlus Institute**, mendapatkan **materi promosi**, dan memiliki kesempatan untuk **memperluas jaringan** melalui aktivitas IMA dan ICSB.



### **Produk MILP:**

- Program Pelatihan Publik untuk Usaha Kecil Menengah.
- Program Pelatihan Publik Umum.
- *MarkPlus Institute Certification Program*.
- Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) Pemasaran.



# LAYANAN KAMI

Kami memiliki dua divisi untuk melayani segmen B2B yang memiliki pengetahuan tajam terhadap industri dan segmen B2C yang menawarkan konsep dan *tools* kuat.

## KOMPETENSI KORPORAT

FSI



GPS



RIU



ATL



HPC



## KOMPETENSI PERSONAL

Training



Event



### Kompetensi Umum

*Marketing (Brand, Service, Digital, and Service)  
Entrepreneurship (Leadership, Finance, Innovation, and Human Resources)*

*Degree and  
Semi-Degree  
Programs*

*Roadshow  
(IMF & GUKMI)*

### Akademi Berdasarkan Sektor

*(e.g. professional banking academy, consumer goods academy, management trainee, etc.)*

*Certification  
(Professionals &  
Campus)*

### Program Khusus

*Marketing 5.0*

*The New  
Capabilities  
CI-EL*

*Run 21 Run*

*Business  
Communication*

*Virtual Team  
Building*

*CX Programs*

*Gov-Rel  
Programs*

*BUMN  
Leadership  
Programs*

*Dealership  
Programs*

*E-Commerce  
Programs*

*Executive  
Programs (EEP,  
ALP, e-learning)*

*Community-  
Based  
Membership  
(SMF, HR Hub,  
MiClub,  
CMiClub)*

*PEP for MILP*

*2D animation and teaching recording-based E-Learning through MarkPlus Institute learning management system (LMS)*



**BEBERAPA KLIEN YANG PERNAH BEKERJASAMA DENGAN KAMI**

**Healthcare, Property,  
Consumer Goods, Hi-Tech,  
Media**



**Financial Services &  
Insurance**



**Automotive, Transportation,  
Logistics**







## BEBERAPA KLIEN YANG PERNAH BEKERJASAMA DENGAN KAMI

### Resources, Infrastructure, Utilities



### Government & Public Services





**MARKPLUS  
INSTITUTE**