

**SILABUS TRAINING**  
**HIGH-IMPACT INFLUENCE**  
**PERSUASION SKILLS FOR CROSS-FUNCTIONAL LEADERS**

Hari/Tanggal : Selasa-Rabu, 3-4 Februari 2026  
Durasi & Waktu : 2 Hari, 08.30-16.00 WIB  
Lokasi : Hotel Ambhara, Jakarta (Tentative)

**LATAR BELAKANG**

Dalam struktur organisasi modern yang semakin kolaboratif dan matriks, kemampuan untuk memberikan pengaruh (influence) jauh lebih berharga daripada otoritas formal. Pemimpin saat ini seringkali dituntut untuk menyelesaikan proyek besar yang melibatkan berbagai departemen (IT, Finance, Marketing, Ops) di mana mereka tidak memiliki wewenang langsung atas orang-orang di dalamnya.

Hambatan utama dalam kolaborasi lintas fungsi bukanlah kurangnya keahlian teknis, melainkan kegagalan dalam menyelaraskan prioritas yang berbeda dan membangun kepercayaan antar-unit. Pelatihan High-Impact Influence membekali para pemimpin dengan teknik persuasi psikologis, strategi negosiasi berbasis kepentingan, dan kecerdasan emosional untuk memenangkan dukungan, mempercepat pengambilan keputusan, dan mengeksekusi strategi organisasi secara harmonis.

**TUJUAN**

1. Memahami Psikologi Persuasi
2. Navigasi Lintas Fungsi
3. Komunikasi Strategis
4. Membangun Social Capital
5. Menangani Resistensi

**MATERI**

1. The Power of Influence
  - Otoritas vs Pengaruh: Mengapa soft power mendominasi ekonomi modern
  - 6 Prinsip Persuasi Robert Cialdini dalam konteks korporasi

- Audit profil pengaruh pribadi: Mengenali gaya persuasi dominan Anda
- 2. Stakeholder Mapping & Empathy Mapping
  - Menganalisis ekosistem lintas fungsi: Siapa pengambil keputusan, pemberi pengaruh, dan penghambat?
  - Memahami "WIIFM" (What's In It For Me) bagi departemen lain
  - Menyelaraskan tujuan proyek dengan KPI departemen mitra
- 3. Strategic Communication & Storytelling
  - Teknik Framing: Mengubah masalah teknis menjadi peluang bisnis
  - Berbicara dalam 3 bahasa: Bahasa Data (Finance/IT), Bahasa Emosi (HR/Marketing), dan Bahasa Hasil (Ops/Sales)
  - Workshop: Menyusun Pitch 3 menit untuk mendapatkan persetujuan anggaran/sumber daya
- 4. Building Trust & Credibility
  - Rumus Kepercayaan (The Trust Equation)
  - Membangun kredibilitas sebelum dibutuhkan (Strategi Social Capital)
  - Teknik mendengarkan aktif sebagai alat persuasi yang paling kuat
- 5. Overcoming Resistance & Conflict
  - Mengapa orang berkata "Tidak": Mengidentifikasi akar hambatan (biaya, waktu, ketakutan)
  - Teknik Reframing Objections: Mengubah skeptisisme menjadi masukan konstruktif
  - Negosiasi lintas fungsi tanpa merusak hubungan jangka panjang
- 6. Creating Buy-In & Action Plan
  - Strategi menciptakan urgensi tanpa rasa takut
  - Menjaga momentum kolaborasi setelah rapat selesai
  - Menyusun rencana aksi pengaruh untuk proyek nyata peserta

## PESERTA

Project Managers, Department Heads, Mid-to-Senior Leaders, High-Potential Talents (Yang dipersiapkan untuk peran kepemimpinan strategis)

## INVESTASI

- Investasi Normal : Rp. 5.000.000,- Per Peserta
- Investasi Grup : Diskon 10% dari Investasi Normal Per Peserta untuk pendaftaran minimal 5 peserta
- Fasilitas yang di dapat : Sertifikat Cetak, Modul (hardcopy/cetak dan softcopy via email),

Training KIT, Souvenir (T-shirt/Jaket/Tumbler - menyesuaikan stok),  
Meeting Room dan Fasilitasnya, Konsumsi selama training (2x Rehat  
Kopi, 1x Makan Siang), PPh

Non Fasilitas : Transportasi dan Akomodasi Peserta, PPN

**\*INFORMASI LEBIH LANJUT, PENDAFTARAN & INHOUSE TRAINING\***

**The Infinity Academy | PT Infinity Berkah Indonesia**

Email: [marketing@infinityacademyindonesia.com](mailto:marketing@infinityacademyindonesia.com); [marketing@infinityacademy.co.id](mailto:marketing@infinityacademy.co.id)

Website : <https://www.infinityacademy.co.id>; <https://www.infinityacademyindonesia.com>;

**Marketing**

**Ratna Samiah (Public dan Inhouse Training)**

No Hp: 0811-9878785

Email: [ratna.infinityacademy@gmail.com](mailto:ratna.infinityacademy@gmail.com)

**Vina Firmalia (Inhouse Training)**

No Hp: 0812-1849 9009

Email: [vinafirmalia.infinityacademy@gmail.com](mailto:vinafirmalia.infinityacademy@gmail.com)