

Menjual keahlian
meraih posisi BINTANG.

WE
WANT
YOU!



Panduan Hebat Membuat Surat Lamaran Kerja,
Lolos Interview, dan Sukses di Masa Percobaan.

Wawang Sukmoro
MotivatorProduktivitas®



**Hal-hal PENTING yang
PERLU ANDA ketahui
agar diterima MENJADI KARYAWAN
di Perusahaan Kelas Dunia.**

1. Pengembangan diri
2. Seleksi Lowongan
3. Membuat surat Lamaran
4. Resume & CV
5. Strategi Wawancara
6. Negosiasi Paket
7. Sukses di masa percobaan
8. Pamitan yang terhormat



**Hal PENTING yang PERLU
Anda KETAHUI Agar DITERIMA
MENJADI KARYAWAN
di Perusahaan Kelas Dunia.**

PANDUAN PRAKTIS

“YANG TERPILIH”



**Pengembangan Diri
Menyiapkan Kualifikasi
Menulis Surat Lamaran
Resume & CV
Strategi Wawancara
Cara Negosiasi 'Win-Win'
Pamitan yang terhormat**

Wawang Sukmoro
Motivator Produktivitas

WE WANT YOU!

Menjual Keahlian Meraih Posisi BINTANG.
Panduan hebat membuat Surat Lamaran Kerja, Lolos
Interview, dan Sukses di Masa Percobaan.

Desain+editor : Wawang Sukmoro

Diterbitkan oleh: PT Mitra Prima Produktivitas, Mitraprima
Publisher
Taman Sentosa Blok-D Nomor 30, Cikarang, Bekasi 17550

Dilarang mengutip, memperbanyak, dan menterjemahkan
sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa seizin tertulis dari
penulis dan penerbit.

Career & Self-growth

ISBN 978-602-53938-3-9



Dicetak oleh PT Mitra Prima Produktiviats
Isi diluar tanggung jawab percetakan

Kata Pengantar

Buku ini merupakan penulisan ulang dari buku tahun 2010 berjudul ***“Turning Jobs Vacancies Into Your Desire Job”***. Penulisan ulang buku ini dimaksudkan untuk lebih bisa diterima oleh pembaca yang akhirnya pembaca merasa nyaman dan bisa lebih tertentagai saat melalui proses seleksi kepegawaian.

Semoga dengan membaca buku ini tahap demi tahap, Anda menjadi merasa terbantu dan akhirnya bisa meraup sukses sesuai yang Anda harapkan.

Selalu ada cahaya yang bisa menuntun Anda saat diri Anda dipenuhi harapan dan kejelasan rencana.

Selamat berproses dan pantang menyerah!

Wawang Sukmoro
MotivatorProduktivitas®

=***=



Sebuah Pengantar Bagi Kecemarlangan Anda

'E-book' ini sengaja saya buat dengan harapan dapat membantu Anda yang sedang bersungguh-sungguh mengupayakan keberhasilan di tempat kerja yang sedang Anda tekuni saat ini, dan sedang berharapan baik membangun masa depan yang lebih cermerlang.

Kesengajaan ini didasarkan pada permintaan penjelasan atas pertanyaan-pertanyaan seputar pengembangan diri, termasuk di dalamnya adalah 'BAGAIMANA BILA SAYA PINDAH KERJA?'. Sebuah pertanyaan klasik tetapi menarik untuk ditanggapi. Bahasan mencapai sukses di tempat kerja telah kami bahas pada buku yang lebih dahulu kami terbitkan yaitu **TURNING LOSS INTO PROFIT** dan **BERHASIL**.

Selain itu e-book yang kita terbitkan bersama ini semoga dapat mendatangkan rejeki kebaikan bagi kita semua.

E-book dengan Judul "**Turning Job Vacancy to be Your Desire Job, Menjual Keahlian dan Meraih Posisi Bintang**" berisi bagian-bagian penting bagi Anda yang terus mengupayakan kebaikan bagi masa depan. Apalagi bagi Anda yang sedang bersiap-siap atau tengah berada dalam proses mencari tempat kerja, buku ini diharapkan dapat membantu Anda sehingga mencapai sukses dalam proses seleksi karyawan pada Perusahaan tingkat Dunia '*World Class Company*' yang Anda incar selama ini.

E-book ini berisikan panduan bagaimana Anda dapat mengubah kesempatan, lowongan pekerjaan menjadi benar-benar pekerjaan yang Anda inginkan. Saya akan memandu Anda mulai dari penyiapan diri Anda menjadi seorang yang memiliki kualifikasi yang disyaratkan calon atasan Anda, menuliskan surat lamaran, daftar riwayat pekerjaan, bagaimana memenangkan tahap wawancara dan negosiasi

hingga bagaimana Anda bersikap dengan perusahaan yang Anda tinggalkan 'memberikan kesan baik'.

Sungguh Anda berhak mendapatkan kompensasi yang sesuai dengan keahlian yang Anda miliki, maka jumlah keahlian yang Anda miliki dengan cara-cara baik dan benar, sehingga Anda benar-benar mendapatkannya.

Seluruh tulisan dalam e-book ini berdasar pada pengalaman penulis selama 15 tahun berhubungan dengan para 'HEADHUNTER', memenangkan tahap seleksi hingga bekerja pada Perusahaan kelas Dunia dengan Posisi terbaik. Mempelajari apa yang boleh dan apa yang harus dihindari agar tetap bertengger dalam deretan kandidat yang memiliki potensi terbaik.

Tidak mudah, tetapi BISA. Tidak ada yang tidak mungkin, sebab Anda adalah pribadi hebat ciptaan Tuhan yang dihadirkan oleh Tuhan ke Bumi ini bagi kebaikan se-isi bumi. Benarkah demikian?

Tidak ada seorang pun yang dapat berenang hanya dengan membaca buku. Mereka harus menjadi basah ketika belajar berenang, meminum air yang kotor itu, menjadi demam, sakit badan. Sebagai hadiah dari semua itu adalah Anda akan bisa berenang, tidak tenggelam dan meminum air yang kotor lagi.

Selamat membaca, bertindak dan meledakkan potensi Anda yang hebat yang belum diketahui banyak orang.

Salam Produktivitas,

WAWANG SUKMORO

MOTIVATOR PRODUKTIVITAS

Mobile: +62 816 729 301

Blackberry: 21DD9DD1

Email: wsukmoro@gmail.com

YM: wawangsuksomoro@yahoo.co.id

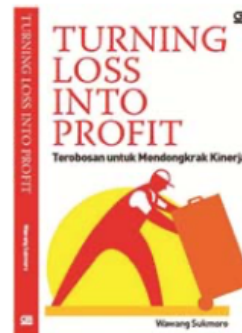
Twitter: @TuLIPBerhasil

Blogs: <http://bestmanufacturing.blogspot.com>

Facebook: www.facebook.com/wsukmoro

LinkedIn: www.linkedin.com/wawangsuksomoro

Scribd: www.scribd.com/wawangsuksomoro





SEBUAH PENGATAR BAGI KECEMERLANGAN ANDA

DAFTAR ISI

(1) PENGEMBANGAN DIRI

- 1.1 Saldo Kebaikan ~ 1
- 1.2 Catatan Kecil Masa Depan ~ 4
- 1.3 Jadilah Pembaca yang Baik ~ 7
- 1.4 Bertumbuh atau Dicabut ~ 10
- 1.5 GOAL ~ 12
- 1.6 Siapa Menabur akan Menuai ~ 15

(2) MEMPERSIAPKAN KEMENANGAN

- 2.1 Andalah Faktor Pembeda ~ 17
- 2.2 Masih Mau Jadi Penonton? ~ 20
- 2.3 Pemimpin dan Manager ~ 24
- 2.4 Kliping Calon Bintang ~ 27
- 2.5 Kualifikasi yang Disyaratkan ~ 31
- 2.6 Menuliskan Goal Anda ~ 33

(3) LAMARAN

- 3.1 Biskuit dengan Pembungkus Cantik ~ 35
- 3.2 Belajar adalah Menghindari Kesalahan ~ 38
- 3.3 Si Pencari Kepala ~ 40
- 3.4 Berteman dengan Si Pencari Kepala ~ 43
- 3.5 The Most Wanted Person ~ 48
- 3.6 Resume atau CV? ~ 50
- 3.7 Menjual Keahlian Anda ~ 53
- 3.8 Menulis Resume dan CV di Jalur On-line ~ 56



SEBUAH PENGATAR BAGI KECEMERLANGAN ANDA

DAFTAR ISI

(1) PENGEMBANGAN DIRI

- 1.1 Saldo Kebaikan ~ 1
- 1.2 Catatan Kecil Masa Depan ~ 4
- 1.3 Jadilah Pembaca yang Baik ~ 7
- 1.4 Bertumbuh atau Dicabut ~ 10
- 1.5 GOAL ~ 12
- 1.6 Siapa Menabur akan Menuai ~ 15

(2) MEMPERSIAPKAN KEMENANGAN

- 2.1 Andalah Faktor Pembeda ~ 17
- 2.2 Masih Mau Jadi Penonton? ~ 20
- 2.3 Pemimpin dan Manager ~ 24
- 2.4 Kliping Calon Bintang ~ 27
- 2.5 Kualifikasi yang Disyaratkan ~ 31
- 2.6 Menuliskan Goal Anda ~ 33

(3) LAMARAN

- 3.1 Biskuit dengan Pembungkus Cantik ~ 35
- 3.2 Belajar adalah Menghindari Kesalahan ~ 38
- 3.3 Si Pencari Kepala ~ 40
- 3.4 Berteman dengan Si Pencari Kepala ~ 43
- 3.5 The Most Wanted Person ~ 48
- 3.6 Resume atau CV? ~ 50
- 3.7 Menjual Keahlian Anda ~ 53
- 3.8 Menulis Resume dan CV di Jalur On-line ~ 56

Jarwo tersandar keletihan pada dinding dapur kantor. Berkali-kali kepalanya menggeleng-geleng. Tangan kanan memijat dahinya. Pusing. Letih. Kelelahan. Tangan kirinya memegang cangkir, kopi yang belum diseduhnya. Sesekali terdengar Jarwo mendegus dan disusul suara tarikan nafas yang dalam. Jarwo tidak menyadari kehadiran saya yang dari tadi berdiri di gawang pintu dapur. Saya pahami tekanan yang dirasakan Jarwo, saya merekamnya, Jarwo sangat kelelahan. Dua hari dia bergelut dengan persiapan Rencana Manajemen, Budgeting tahun 2011. Rupanya dia belum pulang sejak hari Senin kemarin.

“Hem.. ehem...,” saya berdehem kecil, untuk menyapa Jarwo agar tidak terkejut.

“Ei... Pak Sukma. Bikin kopi juga, pak?”

“Iya, Mas Jarwo. Pusing, Mas? Belum pulang katanya dua hari ini, ya?”

“Ya... begitulah, pak. Capek sekali. Ini tahun kelima saya bekerja di Perusahaan ini. Tapi kok ya.. ga pinter-pinter. Setiap Man-Plan... huhq...”

Saya memahami apa yang tengah dialami oleh Jarwo. Man-Plan atau Manajemen Plan, Budgeting... bukanlah pekerjaan sederhana. Semuanya perlu analisa, perhitungan dan kadang pertimbangan berdasar pengalaman. Tidak boleh asal atau ngawur. Dan celakannya, dia tidak memiliki asisten yang mumpuni. Semuanya dia kerjakan sendiri. Anak buahnya terkadang seperti terlihat tidak bertanggung jawab. Mereka masuk jam delapan dan pulang jam lima. Atau jangan-jangan sikap Jarwo-lah yang membuat semua itu terjadi. Bila staffnya bisa pulang jam lima, mengapa Jarwo tidak? Mengapa semuanya harus dikerjakannya sendiri? Bila dia telah bekerja sebagai Asisten Manajer Keuangan lima tahun, mengapa tidak ada staff yang dapat berperan lebih untuk membantu dirinya?

“Iya, Mas Jarwo. Saya, paham. Sudah minum obat?”

“Kopi aja, pak. Biasanya sembuh kok...”

Lima tahun hidup dalam tekanan dan rutinitas, pastilah bukan hal nyaman. Tetapi apa rencana Jarwo? Pindah kerja? Saya tidak yakin dia memiliki keberanian untuk itu. Sebab apa yang dilakukannya terlihat sama, tidak ada yang lebih. Sudah tiga tahun saya mengenalnya, dan tidak ada yang berubah dengan yang





Cobalah buat daftar keluhan yang sudah dan sedang Anda hadapi saat ini. Buatlah menjadi seratus lima puluh keluhan. Contoh: (1) Gaji tidak naik karena pimpinan yang subjektif, (2) Atasan yang pilih kasih, (3) Sistem perusahaan yang amburadul, (4) Sistem kompensasi yang tidak jelas, (5) Jalanan yang rusak, (6) Kebijakan yang tidak transparan... (150) Tingkat Inflasi yang buruk. Buatlah daftar itu.

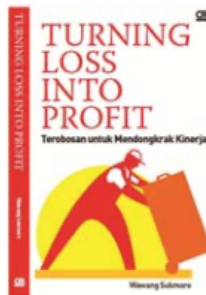
Kemudian secara berhati-hati bacalah kembali. Bertanyalah kepada diri Anda sendiri, “APAKAH ITU TERJADI SECARA KEBETULAN?” Itu semua tidak terjadi secara kebetulan, itu adalah hasil dari tindakan Anda. Cermatilah sekali lagi... !

Anda berhak memilih dari kondisi sebaliknya. Anda berhak mendapatkan yang lebih baik. Renungkan. Coba bacalah sekali dengan cermat. Kemudian... tulislah, apa yang bisa ubah, dari dalam ke luar.

Contoh: (1) Gaji tidak naik karena pimpinan subjektif... Saya akan melakukan tindakan yang terukur, mencapai hasil diatas target yang ditentukan dan saya catat. Kemudian saya presentasikan. ... (150) Tingkat Inflasi yang buruk ... saya akan membuka usaha sampingan yang menambah income bagi keluarga saya, sehingga kesuliatan ekonomi bisa saya ubah menjadi kemakmuran.

Anda mungkin harus dapat menemukan jawaban dari setiap permasalahan mengapa hal tersebut terjadi, tetapi lebih baik Anda bersikap cerdas dengan terus bertindak, sebab Anda akan menemukan sesuatu dari tindakan Anda.

Tersenyumlah... masih ada yang bisa Anda lakukan, dan pilihlah BISA. Bila ada yang tidak bisa Anda pengaruhi... serahkan kepada Tuhan dalam DOA dan sikap berprangka baik.



ANDA ADALAH FAKTOR PEMBEDA



Dalam enam bulan terakhir sungguh suatu kebahagiaan melihat Jarwo menjadi pribadi yang lebih bersemangat, pekerjaannya pun tampak lebih rapi, gaya bicaranya lebih baik, dan performa pekerjaannya pun sering dibicarakan pada rapat dua mingguan, Jarwo memang berubah. Jarwo semakin bersinar. Sungguh sebuah hadiah dari sebuah kesungguhan upaya, selama setahun ini bagi Jarwo, akhirnya dia berubah. Dari seseorang yang diolok-olok, menjadi pribadi yang patut dibanggakan.

Selain pekerjaan yang beres, kerap kali Jarwo melontarkan ide-ide lintas bagian yang cemerlang. Bukan cuma ide, tetapi lebih kepada solusi.

“Pak Sukma, sini deh... pak.” Jarwo berbisik.

“Iya, Mas. Ada apa?”

“Saya kemarin sore mendapatkan telepon, dari Headhunter. Pak Sukma kenal BTI?”

“Iya. Saya mengenal mereka. Ada apa?”

“Pak Sukma, please. Ini kali pertama saya berhubungan dengan Headhunter. Please.. bagi dong. Bagaimana saya harus menangani hal ini dengan baik? Kalau ini kesempatan yang baik, bagaimana saya bisa meraihnya, pak? Please.. bagi.. ya, pak.”

Diskusikan kesempatan emas dengan hati yang terbuka.

Headhunter adalah sebuah perusahaan penyedia pelayanan untuk memasok tenaga kerja profesional. Mulai dari posisi staff hingga para eksekutif. Yang jelas orientasi mereka adalah keuntungan dengan cara profesional. Waktu adalah uang baginya. Menyeleksi calon pegawai adalah keahliannya. Dalam mencari kandidat atau calon pegawai, mereka sangat selektif, sebab ini menyangkut kredibilitas bisnis. Headhunter harus mampu mempertemukan kepentingan calon manjikan dan kemampuan atau kualifikasi seorang kandidat. Calon pegawai yang dijadikan mitra oleh Headhunter, sering disebut dengan nama ‘**Talent Candidate**’.

Saya berpendapat, inilah untungnya berteman dengan Headhunter, yaitu mereka akan menyediakan tempat kerja yang pas dengan kualifikasi yang saya miliki, dan pasti perusahaan tersebut baik. Karena tidak mudah untuk membayar jasa Headhunter, dan hanya perusahaan yang bersungguh-sungguh untuk mendapatkan tenaga kerja yang





“Para Headhunter akan menggunakan layanan on-line seperti itu selain mempergunakan jaringan dari informasi networking profesional yang dia miliki. Maka menampilkan diri pada layanan on-line dan membangun jaringan pertemanan sangat perlu, bila ingin dikenali.”

“Terus, bagaimana tahapannya, pak Sukma?”

“Sederhana, koq.. Mas. Jadilah pengikut dan membuat resume on-line. Caranya adalah buatlah resume yang terbaik terlebih dahulu. Ketiklah. Buat dengan tulisan terbaik, tata bahasa yang benar, penulisan sesuai prinsip **AIDA** seperti yang telah kita bicarakan sebelumnya. Bangunlah **BRAND**. Bangunlah **IMAGE**, bahwa Mas Jarwo adalah orang yang mendatangkan manfaat. Orang yang menjanjikan adalah pribadi yang bisa diajak bekerja sama dan memberikan keuntungan bagi mereka.”

“Updatelah, resume Mas Jarwo sedikitnya setahun dua kali atau bila dirasa perlu. Selain melalui cara on-line seperti itu, Mas Jarwo juga bisa mengirimkan email kepada para Headhunter tersebut.”

“Caranya, pak?”

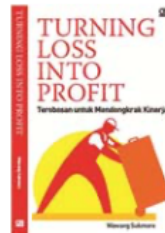
“Coba buka www.google.com. Tanya ke Mba Google. Dia pasti akan memberi tahukan kemana email tersebut harus dikirimkan.”

“O.. begitu. Ternyata tidak sesulit yang saya bayangkan.”

”Bila Mas Jarwo benar-benar serius, buatlah daftar Headhunter; buatlah daftarnya lengkap dengan Nama Headhunter, Alamat mereka, kontaknya... dan lain-lain yang menurut Mas Jarwo penting. Itu penting, Mas. Kalau Mas Jarwo ingin berhasil.”

”Iya.. iya.. pak. Pasti. Saya akan ikuti cara efektif itu. Nah, sekarang saya mau bertanya, pak. Bagaimana membuat resume atau CV yang menarik.”

“Nanti saya jelaskan ya.. Mas. Sekarang saya mau makan siang dulu. Okey, Mas Jarwo?”



THE MOST WANTED PERSON

Jembatan ini adalah titik penting yang menjadi kunci utuhnya presentasi Anda.



Buatlah Segitiga kerangka berbicara pada setiap hal penting yang ingin Anda presentasikan.

Contoh:

Subjek: PENINGKATAN 10% SALES TAHUN 2008

Kunci 1: Konsider persaingan dan krisis ekonomi global

Kunci 2: Apa yang dilakukan? Bagaimana melakukannya?

Kunci 3: Dampak dari pencapaian

Uraian saat mempresentasikan dalam waktu dua menit atau kurang:

Peningkatan 10% Sales pada tahun 2008 adalah prestasi bagi tim kami, meskipun saat itu kondisi perekonomian sedang tidak berpihak. Krisis ekonomi global dan harga minyak melambung tinggi. Kami mampu menghasilkan 10% peningkatan sales dari target 3% karena kondisi perekonomian tersebut.

Ada 3 hal penting yang kami lakukan mengapa kita mampu menembus target yang telah ditentukan itu. 1) 2) ... 3) Dampak dari peningkatan itu, perusahaan mendapatkan tambahan sales sebesar Rp.,-

Dan ini sangat membanggakan bagi tim kerja kami. Ini bukti bahwa kesempatan itu dapat diciptakan, kami berdiskusi dan merumuskan tindakan, seminggu sekali kami berkumpul untuk mengevaluasi kemajuan upaya kami, dan semangat kerja pantang menyerah mendapatkan hasil. Cara-cara tersebut saya pikir adalah cara baik yang dapat saya



SKETSA BERBICARA

Saya coba membantu Anda merangkum dalam 33 Jurus Ampuh dalam memenangkan Wawancara:

1. Pastikan anda sudah tahu tempat wawancara. Lakukan survey bila perlu.
2. Jika tidak diberitahu terlebih dahulu jenis pakaian apa yang harus dipakai, maka gunakan pakaian yang bersifat formal, bersih dan rapi .
3. Mempersiapkan diri menjawab pertanyaan-pertanyaan yang mungkin akan diajukan pewawancara.
4. Usahakan untuk tiba sepuluh menit lebih awal, jika terpaksa terlambat karena ada gangguan di perjalanan segera beritahu Pewawancara.
5. Sapa satpam atau resepsionis yang anda temui dengan ramah.
6. Jika harus mengisi formulir, isilah dengan lengkap dan rapi.
7. Ucapkan salam (selamat pagi/siang/sore) kepada para Pewawancara dan jika harus berjabat tangan, jabatlah dengan erat (tidak terlalu keras atau lemas).
8. Tetaplah berdiri sampai anda dipersilakan untuk duduk.
9. Duduk dengan posisi yang tegak dan seimbang.
10. Persiapkan surat lamaran dan CV anda.
11. Ingat dengan baik nama pewawancara.
12. Lakukan kontak mata dengan pewawancara.
13. Tetap focus pada pertanyaan yang diajukan pewawancara.
14. Tunjukkan antusiasme dan ketertarikan anda pada jabatan yang dilamar dan pada perusahaan.
15. Gunakan bahasa formal, bukan prokem atau bahasa gaul; kecuali anda diwawancarai untuk mampu menggunakan bahasa tersebut.
16. Tampilkan hal-hal positif yang pernah anda raih.
17. Tunjukkan energi dan rasa percaya diri yang tinggi.
18. Tunjukkan apa yang bisa anda perbuat untuk perusahaan bukan apa yang bisa diberikan oleh perusahaan kepada anda.
19. Jelaskan serinci mungkin hal-hal yang ditanyakan oleh pewawancara.
20. Ajukan beberapa pertanyaan bermutu di seputar pekerjaan anda dan bisnis perusahaan secara umum.
21. Berbicara dengan cukup keras sehingga suara jelas terdengar oleh pewawancara.
22. Jangan membuat lelucon dan berusaha melucu.



Menguasai 64 pertanyaan yang saya sampaikan dibawah, dengan gaya bahasa saya, mungkin terdengar tidak terlalu benar menurut tata bahasa, tetapi saya menyarankan kepada Anda, BERANILAH untuk berimprovisasi, sehingga Anda tampil sebagai diri Anda, Anda adalah pribadi yang hebat yang dapat menampilkan sebuah pertunjukan pribadi orisinil, unik dan penuh semangat.

Bila ada tata bahasa dan pengucapan yang terdengar aneh, itu ciri khas Anda, itulah keaslian, fresh from your mind... Genuin! Orisinil! Jangan pernah takut salah, Anda bukan kebangsaan Inggris, meskipun bila Anda mampu tampil 100% benar pastilah itu yang terbaik.

Teknik menjawab pertanyaan Wawancara, dapat dirumuskan:

S-T-A-R atau S-A-R atau P-A-R

S = Situation, keadaan

P = Problem, masalah atau hal yang patut diperhatikan

T = Task, tugas

A = Action, tindakan

R = Result, hasil

Ungkapkan jawaban Anda dalam format **STAR**, **SAR** atau **PAR** tergantung arah pertanyaan Pewawancara. Secara sederhana, berikut adalah panduan menggunakan formulasi tersebut:

- Ceritakan pada kami kapan anda mengalami suatu situasi yang sangat tidak menyenangkan dan bagaimana anda berhasil keluar dari situasi tersebut?
- Ceritakan pada kami bagaimana anda menyakinkan klien anda ketika anda melakukan presentasi?
- Coba anda ceritakan bagaimana anda mengatasi situasi dimana anda harus melakukan banyak tugas dan anda harus membuat prioritas tugas mana yang harus didahulukan.?
- Bisakah anda ceritakan keputusan apa yang paling sulit anda buat dalam setahun terakhir ini? Mengapa demikian?
- Ceritakan mengapa team anda gagal mencapai target pada tahun sebelumnya dan bagaimana anda memotivasi team tersebut sehingga dapat meraih sukses di tahun berikutnya?
- Bagaimana cara anda menyelesaikan konflik? Bisa beri contoh?
- Bisakah anda ceritakan suatu kejadian dimana anda mencoba untuk menyelesaikan suatu tugas dan ternyata gagal?



(8) Do you feel yourself a creative problem solver?

Jawablah dengan TEGAS dan CEPAT. Kepemimpinan dan orientasi tindakan akan terlihat dari bagaimana Anda memberikan jawaban. Berlatihlah pada pertanyaan ini dengan lebih mantap dan percaya diri.

I consider my self as the high motivating person, resourceful initiative & team player who want to improve the things.

(9) What is it motivate you?

Ada banyak macam motivasi, tetapi tunjukkanlah MOTIVASI ANDA adalah alasan kuat bagi kehebatan masa depan Anda.

By utilized my skill, talent & assisting them to achieve the outcome they desire; I find my self motivated by our mutual success.

(10) How you rate your leadership?

Ini pertanyaan tentang kepemimpinan, berlatihlah lebih keras, dan bila perlu ungkapkan dengan contoh kongkrit.

Leadership as establishing, direction develops vision & aligning people to meet the vision. They inspiring & motivating to be the best they can be. Leadership knows how & when to initiative change enabling the company to remain competitive & profitable while providing customer with innovative – high quality product & service. I believe – I right fit this definitions.

(11) Why you would leaving?

Ini sengaja saya ulang dari pertanyaan No. 3, ini hanya untuk mengingatkan Anda bahwa terkadang ada Pewawancara yang melakukan dua sampai tiga kali bertanya untuk hal yang sama, tujuannya adalah memeriksa apakah Anda konsisten dan sembari mencari tahu alasan dan penjelasan yang lebih pasti dari profil Anda.

Yes, I am happy work with this company. But I shall consider my future. I cannot stay longer for same position without any improvement in my skill, I need to grow, and I do self development for my better future. Two years on the same position become routine, I want contribute more and I do believe I can deliver it.

(12) Are you risk-taker?

Sebuah pertanyaan sulit bagi mereka yang memiliki tingkat kepemimpinan rendah, tetapi bagi Anda yang hebat sebuah kegagalan adalah pelajaran penting dan berharga bagi keber-



**PANDUAN PRAKTIS yang akan menjadikan
Anda sebagai Pribadi:**

“YANG TERPILIH”

**“TURNING JOB VACANCY
INTO YOUR JOB DESIRE”**

Menjual Keahlian dan Meraih Posisi Bintang



Wawang Sukmoro telah bekerja pada perusahaan multinasional dan menduduki berbagai posisi penting, sejak 1991. Beliau telah berhasil memberikan kontribusi signifikan bagi pencapaian terbaik selama karirnya dan menduduki posisi penting. Berpengalaman dalam bidang recruitment dan seleksi sumberdaya manusia.

Selain itu, Wawang Sukmoro adalah seorang praktisi, penulis, dan pembicara publik untuk bidang disiplin manufaktur, mutu, produktivitas, manajemen, dan pengembangan sumberdaya manusia.

Tema-tema yang sering dipercayakan kepada beliau, antara lain: 5S, Lean Manufacturing, Balance ScoreCard, Supply Chain Management, ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, Management, Leadership, Team Building dan Motivasi Bisnis.

Wawang Sukmoro
Motivator Produktivitas