**TES TERTULIS UNTUK POSISI MARKETING – PRESENTA EDU**

**Nama Anda Pendidikan Terakhir Usia L/P**

Link Profile LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/muhammadnoer> (contoh)

Link Profile Facebook: <https://www.facebook.com/muhammad.noer> (contoh)

**INSTRUKSI UMUM**

Tes tertulis ini terdiri dari 3 bagian. Isi jawaban Anda pada kotak berwarna biru yang disediakan dengan jelas dan lengkap. Tidak ada jawaban yang benar atau salah. Sampaikan jawaban Anda dengan jujur dan apa adanya. Masukkan foto Anda dengan cara klik kanan 🡪 change picture.

Kami membaca setiap jawaban dan menjadikannya sebagai pertimbangan untuk memilih anggota tim yang tepat buat Presenta Edu. Kirim hasil tes ini dan kelengkapan lainnya ke **support@presenta.co.id**

Selamat mengerjakan dan semoga sukses buat Anda.

**BAGIAN 1: PERTANYAAN UMUM**

Di bagian ini kami ingin mengetahui pengetahuan dan pengalaman Anda secara umum. Kami juga ingin memahami motivasi Anda bergabung bersama Presenta Edu.

1. Apa yang menjadi **pertimbangan** Anda untuk bekerja di Presenta Edu?
2. Dari mana Anda **mengenal** Presenta Edu?
3. Apa saja yang **sudah Anda ketahui** tentang Presenta Edu dan website pendukungnya (Presentasi.net, MembacaCepat.com, TrainingMindMap.com, MuhammadNoer.com dll)
4. Tuliskan **pengalaman kerja sebelumnya** dan **skill khusus** yang Anda miliki yang akan mendukung pekerjaan sebagai **Marketing Staff** di Presenta Edu
5. Apa kelebihan Anda sehingga layak menjadi **Marketing Staff** yang tepat buat Presenta Edu?
6. Apa yang Anda ketahui mengenai teknik **memasarkan aktivitas training** dengan baik?
7. Apa yang Anda ketahui tentang **mengelola blog** lewat sistem Wordpress?
8. Berapa **gaji** yang Anda harapkan untuk pekerjaan ini?
9. **Skill** apa saja yang Anda miliki terkait **penggunaan komputer**? (Coba tuliskan selengkap mungkin keterampilan Anda. Misal menggunakan Excel, Photoshop, Video Editing, dll).

**BAGIAN 2: APA YANG PERNAH ANDA LAKUKAN?**

Untuk setiap pertanyaan pada bagian ini, jelaskan apa saja yang pernah Anda lakukan, mengapa Anda melakukannya, bagaimana cara Anda melakukannya, dan apa hasil akhir yang dicapai.

Jelaskan jawaban Anda untuk sebuah **tindakan spesifik yang benar-benar sudah Anda lakukan**, bukan tindakan yang baru akan Anda lakukan.

Tidak ada jawaban benar atau salah. Kami ingin mengetahui apa yang pernah Anda lakukan sebelumnya.

1. Coba ceritakan satu kegiatan spesifik yang pernah Anda lakukan di masa lalu yang akan mendukung tugas Anda sebagai **Marketing Staff**?
2. Coba ceritakan sebuah **kejadian atau pengalaman yang Anda paling banggakan**? Apa kejadian tersebut dan bagaimana Anda bisa melakukannya?
3. Dapatkah Anda menceritakan sebuah situasi di mana Anda **memasarkan sebuah produk atau jasa?** Produk apa yang ditawarkan? Bagaimana cara Anda melakukannya dan bagaimana hasilnya?
4. Apakah Anda pernah **menghubungi seseorang lewat telepon** untuk memasarkan sebuah produk atau jasa? Coba ceritakan siapa yang Anda hubungi dan bagaimana hasilnya.
5. Ceritakan sebuah situasi di mana Anda melakukan **negosiasi dan pembicaraan** dengan calon klien untuk menjual sebuah produk atau jasa? Jelaskan kejadiannya, cara Anda bernegosiasi dan bagaimana hasilnya.
6. Apakah Anda pernah membuat sebuah **database untuk calon klien potensial?** Coba ceritakan database apa dan bagaimana Anda membuatnya?
7. Apakah Anda **pernah ditolak** ketika mencoba menjual sebuah produk atau jasa? Bagaimana Anda merespon penolakan tersebut?
8. Apakah Anda pernah **mendatangi klien potensial ke rumah atau tempat kerjanya**? Coba ceritakan bagaimana prosesnya sampai Anda berhasil mendatangi klien tersebut.

**BAGIAN 3: STUDI KASUS**

Di bagian ini kami ingin mengetahui apa yang akan Anda lakukan ketika menghadapi kasus-kasus tertentu.

Jelaskan jawaban Anda dengan lengkap sehingga kami bisa menilai respon maupun tindakan yang akan Anda lakukan dalam menghadapi berbagai kasus tersebut.

**Kasus 1:** Seorang mengirim email dan **meminta penjelasan serta proposal untuk Training Presentasi**. Coba tuliskan respon Anda dalam email balasan kepada orang tersebut?

**Kasus 2:** Seorang Training Manager menelepon Anda untuk **mengetahui program training unggulan di Presenta**. Apa saja yang akan Anda jelaskan kepada Training Manager tersebut dalam tempo 5 menit pembicaraan?

**Kasus 3:** Seorang klien meminta Anda untuk **menurunkan harga training yang Anda tawarkan**. Harga awal adalah 50 juta dan klien tersebut menawar 30 juta. Bagaimana respon Anda?

**Kasus 4:** Anda diminta untuk membuat **perencanaan matang memasarkan program training** dengan baik. Coba jelaskan bagaimana Anda mempersiapkan rencana tersebut. Rencana apa saja yang akan Anda buat?

**Kasus 5:** Anda diminta untuk membuat **database calon klien training** agar Presenta bisa menawarkan program training. Bagaimana Anda akan melakukannya? (Jelaskan dari mana Anda akan mendapatkan data, apa kriteria yang akan Anda pakai untuk menentukan klien potensial, dan bagaimana Anda membuat database klien yang baik dan tepat sasaran).

**Kasus 6:** Anda diminta untuk **membuat janji dan bertemu** dengan klien-klien potensial. Dengan bertemu, maka Anda akan dapat menawarkan program training unggulan Presenta. Jelaskan langkah-langkah yang akan Anda lakukan agar dapat berhasil bertemu langsung dengan klien-klien tersebut dan menghindari penolakan yang mungkin muncul.

**Kasus 7:** **Training Manager** from a multinational company **sent an email to you**. She was asking about business presentation skill training for her team. This is what she wrote:

Dear Presenta team,

My name is Lucy, a training manager from a multinational company.

I would like to conduct a business presentation skill training for my team. Total participants is around 25 people.

Could you give me more details and proposal for the training?

I also want to schedule a meeting to discuss this further by next week.

Appreciate your quick response.

Regards,

Lucy

Please write down your email response below: