
	LEMBAGA SERTIFIKASI PROFESI POLITEKNIK ATI PADANG	
FORMULIR		No. Formulir
PERMOHONAN SERTIFIKASI KOMPETENSI		FOR-APL 01 Edisi 1 Revisi 2 Berlaku Efektif Februari 2016

Bagian 1 : Rincian Data Pemohon Sertifikasi

Pada bagian ini, cantumkan data pribadi, data pendidikan formal serta data pekerjaan anda pada saat ini.

a. Data Pribadi

Nama lengkap : _____

Tempat / tgl. lahir : _____

Jenis kelamin : Laki-laki / Wanita *

Alamat rumah : _____

Kode pos : _____

No. Telepon/E-mail : Rumah : _____ Kantor : _____

HP : _____ E-mail : _____

Pendidikan Terakhir : _____

b. Data Pekerjaan Sekarang

Nama Lembaga/Perusahaan : _____

Jabatan : _____

Alamat : _____

Kode pos : _____

No. Telp/Fax/E-mail : Telp : _____ Fax : _____

E-mail : _____

c. Data permohonan sertifikasi

Tujuan asesmen : RPL Pencapaian proses pembelajaran RCC Sertifikasi Lainnya:

Skema sertifikasi : ~~Unit/klaster/okupasi/KNP~~*: Operasionalisasi Pemasaran

*) Coret yang tidak sesuai

Bagian 2 : Daftar Unit Kompetensi

Pada bagian 2 ini berisikan Unit Kompetensi yang anda ajukan untuk dinilai/diuji kompetensi dalam rangka mendapatkan pengakuan sesuai dengan latar belakang pendidikan, pelatihan serta pengalaman kerja yang anda miliki. Unit kompetensi yang diajukan sesuai dengan Skema Sertifikasi

Judul Skema : Klaster Operasionalisasi Pemasaran

Nomor : SS/ATIP/MI/01

No.	Kode Unit	Judul Unit	Jenis Standar (Standar Khusus/Standar Internasional/SKKNI)
1	M.702090.001.01	Mengidentifikasi elemen pemasaran perusahaan	SKKNI
2	M.702090.002.01	Melaksanakan komunikasi efektif	SKKNI
3	M.702090.004.01	Melakukan pendekatan kepada calon pelanggan potensial	SKKNI
4	M.702090.005.01	Melaksanakan keterampilan penjualan	SKKNI
5	M.702090.006.01	Menyusun rencana aktifitas penjualan	SKKNI
6	M.702090.007.01	Mewujudkan kepuasan pelanggan	SKKNI

Bagian 3 : Bukti Kelengkapan Pemohon

Unit Kompetensi	Bukti (paling relevan) : Rincian Pendidikan/Pelatihan, Pengalaman Kerja, Pengalaman Hidup
1. Mengidentifikasi elemen pemasaran perusahaan	
2. Melaksanakan komunikasi efektif	
3. Melakukan pendekatan kepada calon pelanggan potensial	
4. Melaksanakan keterampilan penjualan	
5. Menyusun rencana aktifitas penjualan	
6. Mewujudkan kepuasan pelanggan	

Rekomendasi :	Peserta :	
	Nama	
	Tanda tangan/ Tanggal	
Catatan :	Asesor :	
	Nama	
	No. Reg.	
	Tanda tangan/ Tanggal	