

Klien datang karena percaya kepada nama Anda. Apakah mereka sudah percaya kepada firm Anda?

Reputasi pribadi membawa mandate besar.

Namun firm bertumbuh ketika kepercayaan klien dapat dipegang oleh lebih banyak partner - dengan standard dan judgement yang tetap terjaga.

**DARI TRUST PADA PARTNER.
MENJADI TRUST PADA FIRM.**

Yang diperbesar bukan
hanya
kapasitas mengerjakan.
Tetapi kapasitas dipercaya.

Baker McKenzie / refleksi untuk professional-services leadership

Bacaan strategis • 6 menit

Mandate-nya membesar. Relationship-nya semakin bernilai.

01 **Klien tahu siapa yang ingin mereka hubungi.**

Nama tertentu memberi rasa aman karena track record, judgement, dan chemistry sudah terbukti.

02 **Team dapat mengerjakan dengan sangat baik.**

Tetapi percakapan strategis dan keputusan sensitif masih melekat pada beberapa partner utama.

03 **Semakin banyak orang membawa reputasi firm.**

Pertanyaannya: apakah setiap partner menjaga standard, judgement, dan pengalaman klien yang sama kuatnya?

Keahlian memenangkan pekerjaan.
Leadership membuat kepercayaan klien bertumbuh melalui firm.

Satu firm. Lebih dari 70 kantor di berbagai negara.

Baker McKenzie dibangun dengan gagasan bahwa persoalan bisnis lintas negara membutuhkan local insight yang terhubung dalam satu firm. Pertumbuhannya tidak mungkin bergantung pada satu founder atau satu rainmaker. [1][2]

Klien membutuhkan kedalaman lokal dan kepastian global.

Setiap office dan partner membawa konteks berbeda. Nilainya lahir ketika perbedaan itu tetap menghasilkan pengalaman, kolaborasi, dan standard profesional yang terasa sebagai satu firm.

Scale tidak datang karena satu partner menangani lebih banyak klien.

Scale datang ketika lebih banyak partner layak memegang trust klien.

[1] Baker McKenzie, About Us.

[2] Baker McKenzie, Firm History.

Bukan kekurangan expertise.
Tetapi trust yang belum sepenuhnya berpindah.

Klien mengenal firm, tetapi meminta partner yang sama.

Bukan karena partner lain tidak kompeten. Nilai strategis dan rasa aman belum berhasil dirasakan melalui relationship yang lebih luas.

Knowledge dibagikan. Judgement belum tentu.

Template dan precedent dapat dipindahkan. Kemampuan membaca konteks, risiko, dan manusia membutuhkan modeling serta percakapan yang lebih dalam.

Orang terbaik menghasilkan banyak. Belum tentu membangun partner.

Billing dan delivery terlihat jelas. Transfer trust, sponsorship, dan kesiapan memegang klien besar sering tidak terlihat sampai succession dibutuhkan.

Firm tidak bertumbuh hanya dari lebih banyak expertise.
Firm bertumbuh ketika lebih banyak orang dipercaya membawa standardnya.

Jika Anda tidak hadir di tiga meeting berikutnya,
apakah tingkat kepercayaannya tetap sama?

01 Siapa yang sudah dipercaya memegang percakapan sulit?

Bukan hanya menyampaikan update. Siapa yang mampu membaca kepentingan, mengelola tension, dan memberi rekomendasi yang dipercaya klien?

Nama / situasi / bukti trust yang sudah terlihat:

02 Standard apa yang masih hidup sebagai instinct Anda?

Bagian mana dari kualitas kerja, client handling, atau judgement yang mudah Anda kenali tetapi belum memiliki bahasa yang dapat digunakan partner lain?

Standard / tanda kualitas / bahasa yang perlu dibangun:

Siapa yang tidak hanya memperbesar
book of business,
tetapi memperbesar kapasitas firm?

03 Partner mana yang berhasil memperluas relationship klien?

Bukan sekadar melakukan cross-selling. Siapa yang mampu membuat klien percaya kepada expertise dan partner lain tanpa kehilangan kedalaman relationship?

Partner / klien / trust yang berhasil diperluas:

04 Siapa yang kini siap memegang mandate lebih besar?

Pilih satu orang yang sudah mendapat exposure, sponsorship, dan ruang mengambil keputusan - bukan hanya tambahan pekerjaan.

Nama / mandate berikutnya / bukti kesiapan:

Apa yang terlihat dari jawaban Anda?

Klien sudah mempercayai beberapa partner dengan bukti kuat

Trust mulai menjadi institutional asset. Tantangan berikutnya adalah menjaga standard saat mandate, office, dan generasi partner bertambah.

Delivery tersebar, relationship tetap terkonsentrasi

Firm memiliki team yang kuat. Namun strategic trust masih melekat pada beberapa nama. Partner lain perlu diberi exposure dan authority, bukan hanya execution.

Nama penerus ada, tetapi belum memegang keputusan sulit

Pipeline sudah terlihat. Kini calon partner perlu diuji melalui real mandate, client tension, dan judgement sebelum transisi benar-benar dibutuhkan.

Reputasi partner membuka pintu.

Leadership membuat kepercayaan itu menjadi milik firm.

Expertise yang kuat.
Trust yang dapat berpindah.
Firm yang terus bertumbuh.

CORE OF LEADERSHIP

Bersama
Coach David
Tjokrorahardjo



Bangun firm yang mampu menjaga standard, memperluas trust klien, dan menyiapkan partner yang layak membawa mandate berikutnya.

ASK DT ANYTHING

Bawa persoalan tentang partner dependency, client trust, succession, dan transfer judgement ke dalam percakapan langsung bersama Coach David Tjokrorahardjo.

19 SEPTEMBER 2026 / LIHAT PROGRAM & AKSES >

Sutera Hall, Mall @ Alam Sutera · Klik untuk lokasi

MAXWELL MASTERCLASS

CORE OF LEADERSHIP

WHAT BUILT
YOUR SUCCESS
WILL NOT
AUTOMATICALLY
BUILD
WHAT COMES NEXT.

Coach David Tjokrorahardjo

Business Coach · President Maxwell Leadership Indonesia



CORE OF LEADERSHIP + ASK DT ANYTHING



Sabtu,
19 September 2026



10.00–17.15
WIB



Sutera Hall ·
Mall @ Alam Sutera

HARGA NORMAL

~~Rp7 juta~~

SUPER PRESALE

Rp1 juta

TERBATAS 20 PESERTA PERTAMA

DAFTAR SEKARANG

SCAN UNTUK DAFTAR

Detail acara & pilihan tiket

masterclass.
maxwellleadershipindonesia.com



MAXWELL MASTERCLASS
CORE OF LEADERSHIP

VIP ACCESS

The Private Table.



Percakapan personal bersama
Coach David Tjokrorahardjo
Eksklusif untuk 6 tamu

MAIN SESSIONS

CORE OF LEADERSHIP

Grit & Growth bersama Irene Gracesiana
VIP Lunch bersama Coach David

ASK DT ANYTHING



Priority seating



Group photo



Priority follow-up



Sabtu,
19 September 2026



10.00–17.15 WIB



Sutera Hall ·
Mall @ Alam Sutera

Rp25 juta / orang

PILIH VIP ACCESS

SCAN UNTUK DAFTAR

Detail acara & pilihan tiket

masterclass.
maxwellleadershipindonesia.com



MAXWELL MASTERCLASS

CORE OF LEADERSHIP

GROUP ACCESS

Build what comes next. Together.

Ajak partner bisnis, calon penerus, dan pemimpin dalam circle Anda.

5 ORANG

TOTAL PAKET

Rp12,5 juta

Rp2,5 juta / orang

10 ORANG

TOTAL PAKET

Rp20 juta

Rp2 juta / orang

20 ORANG

TOTAL PAKET

Rp30 juta

Rp1,5 juta / orang

INCLUDED PROGRAM

GUEST EXPERIENCE

CORE OF LEADERSHIP

ASK DT ANYTHING



Sabtu,
19 September 2026



10.00–17.15
WIB



Sutera Hall ·
Mall @ Alam Sutera

Lunch terpisah. Pilih menu PO saat pembayaran atau makan di mall.

DAFTARKAN GRUP ANDA

SCAN UNTUK DAFTAR

Detail acara & pilihan tiket

masterclass.

maxwellleadershipindonesia.com

