

BeProfessionalTheClub®

Suite 18, Patra Office Tower 17th Floor
Jl. Gatot Subroto Kav.32-34
Jakarta 12950

Tel: +6221-5228081, 3239-3959
Fax: +6221-5207195

Email: beproseminars@gmail.com
Website: www.bepro-seminar.com

About BeProfessionalTheClub

BeProfessionalTheClub dan CareerTrack Training adalah divisi pelatihan manajemen dari PT.Proesdeem Indonesia—lembaga konsultan manajemen yang sejak tahun 1995 memfokuskan kegiatannya pada penyelenggaraan pelatihan profesional. Pelatihan yang diselenggarakan oleh BeProfessionalTheClub dan CareerTrack Training senantiasa memadukan aktualitas dan kualitas kurikulum (modul) pelatihan, pelayanan yang prima, dan kapabilitas instruktur.

Pelatihan yang diselenggarakan oleh BePRO dan CareerTrack senantiasa mengacu pada perkembangan mutakhir dalam pengelolaan perusahaan yang saat ini berorientasi kepada terciptanya *good corporate governance*.

BePRO dan CareerTrack sejak berdirinya tahun 1995 senantiasa berusaha mempertahankan kualitas professional training yang tinggi dengan menerapkan adanya check dan control, sehingga professional training yang diselenggarakan dapat:

- menjawab kebutuhan para peserta secara komprehensif dan dengan pendekatan aplikatif
- memfokuskan terhadap solusi yang spesifik dan relevan terhadap perkembangan terkini
- memberikan aspek teknik dan aplikatif yang dibawa oleh para instruktur yang mumpuni
- memfasilitasi kebutuhan soft skill dalam pengembangan karir dan bisnis

Melalui professional training, BePRO dan CareerTrack dapat membantu perusahaan yg ingin berkembang ataupun memperkuat posisi strategisnya dengan memberikan expertis yang dapat meningkatkan kemampuan dalam:

- Mengelola prioritas secara efektif
- Membangun budaya kerja yang produktif
- Meningkatkan job value
- Menyelaraskan kemampuan dengan perkembangan serta kebutuhan terkini
- Menciptakan proses, dan professional terbaik bagi perusahaan.

Web Service Links:

- www.LPAuditorInternal.org
- www.theITMP.com
- www.CareerTrack-Training.com
- www.PROESDEEM.com

Walaupun perusahaan memiliki strategi yang baik, belum tentu menjamin keberhasilan tanpa eksekusi yang baik. Dibutuhkan sebuah fungsi yang dapat melakukan fungsi control yang baik pula. Sementara itu, teknik dan aplikasi control tidak sama untuk semua functional area, karena bersifat unik.

Pada pelatihan tiga (3) hari ini, para peserta akan dibekali teknik dan aplikasi dalam melakukan control dan planning mulai dari area sales, manufacturing, receivable, expenses hingga cash. Setelah mengikuti pelatihan ini diharapkan para peserta dapat memberikan kontribusi yang nyata pada perusahaan dan meningkatkan keahliannya.

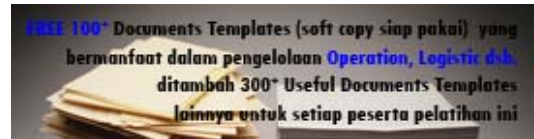
Metode

Pelatihan menggunakan metode ceramah dalam memahami konsep, dan latihan/studi kasus dalam mendalami teknik aplikasinya.

Pada sesi terakhir para peserta akan membuat action plan, untuk menentukan rencana yang akan diterapkan setelah kembali ke dunia kerja

Pokok-Pokok Bahasan

1. General Discussion of Accounting Standards & Benchmarking
 - a. Meaning of Accounting/Statistical Control
 - b. Relationship Of Entity Goals To Performance Standards
 - c. Types Of Standards Needed
 - d. Trend To More Comprehensive Performance Measures
2. Planning and Control Of Sales
 - a. Sales Management Concerns
 - b. Types Of Sales Analyses Needed
 - c. Sales Analysis: Control Application
 - d. Steps In Developing The Near-Term Sales Plan/Budget & Control Phase
3. Planning and Control of Marketing Expenses
 - a. Basic Approach In The Planning And Control Of Marketing Expenses
 - b. Methods Of Analyzing Marketing Expenses & Interpreting The Results Of Analysis
 - c. Contribution Margin Approach
 - d. Planning & Control Of Marketing Expenses
4. Planning and Control of Manufacturing Costs: Direct Material and Direct Labor
 - a. Controller and Manufacturing Management Problems
 - b. Manufacturing Cost Analyses
 - c. Direct Material Costs: Planning And Control
 - d. Labor Costs: Planning And Control
 - e. Controller's Contribution to Control
5. Planning and Control of Cash and Short Term Investments
 - a. Cash Planning & Control
 - b. Relation Of Cash Budget To Other Budgets
 - c. Internal Control
 - d. Cash Analysis



6. Planning and Control of Receivables
 - a. Granting Credit to Customers, Customer Margin Analysis, Collections Task
 - b. Measurement Of Accounts Receivable
 - c. Control Over Accounts Receivable
 - d. Budgeting For Accounts Receivable Balances
7. Planning and Control of Inventories
 - a. Material Requirements Planning Systems
 - b. Inventory Reordering Systems
 - c. Planning and Controlling Inventory
8. Planning and Control of Plant and Equipment or Capital Assets
 - a. Controller's Responsibility
 - b. Capital Budgeting Process
 - c. Accounting Control Of The Project
 - d. Internal Control and Accounting Requirements
9. Management of Liabilities
 - a. Objectives Of Liability Management
 - b. Standards To Measure And Control Current Liabilities
 - c. Managing Liabilities: Some Practical Steps

Related Topics:

- ▶ BP-216 [Budget Control for Operation Develop in Manufacturing Company](#)
- ▶ BP-203 [Financial Control Management](#)
- ▶ BP-407 [Managerial Accounting: Concept for Planning and Control](#)
- ▶ BP-209 [Budgeting and Cost Control](#)

Your Schedule	Location	Investment/ Person ⁴⁾
January 25-27,2012	Bandung	IDR 5.250.000
March 07-09,2012	Jakarta	IDR 5.250.000
May 23-25,2012	Jakarta	IDR 5.250.000
July 17-19,2012	Bandung	IDR 5.250.000
Sep 05-07,2012	Jakarta	IDR 5.250.000
Nov 27-29,2012	Jakarta	IDR 5.250.000

*Exclude Tax, Transportation & Accommodation

Lokasi & Ketentuan Pelaksanaan:

Jakarta: Patra Office Tower#1710 atau Hotel Puri Denpasar/Peninsula/Ibis Sliipi/Century/ atau hotel lainnya yang akan dikonfirmasi melalui undangan seminar.
Bandung: Hotel Golden Flower, Grand Seriti, atau hotel lainnya yang akan dikonfirmasi melalui undangan seminar.
Jumlah peserta minimal untuk pelaksanaan di Bandung 5(lima) orang, Jakarta 3(tiga) orang sesuai konfirmasi yang kami terima seminggu sebelum pelaksanaan. Dalam hal jumlah peserta kurang dari ketentuan minimal tersebut maka keputusan pelaksanaannya dapat dibicarakan kedua belah pihak untuk mendapatkan solusi terbaik.

Bila Anda menginginkan jadwal dan lokasi yang berbeda dengan yang telah ditentukan di atas silahkan hubungi Customer Service kami melalui telepon 021-5228081, 3239-3959 atau email: beproseminars@gmail.com