

## BeProfessionalTheClub®

PT. Proesdeem Indonesia Utama  
46<sup>th</sup>-50<sup>th</sup> Floor Wisma 46  
Jl. Jenderal Sudirman Kav.1  
Jakarta 10220

Tel : +62 21 574 8889  
Fax : +62 21 574 8888  
SMS/WA : +62 8815608163

Email : [info@beproseminar.com](mailto:info@beproseminar.com)  
Websites : <http://beproseminar.co>  
<http://beproseminar.com>

### Tentang 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 CareerTrack Training dan BeProfessionalTheClub senantiasa memadukan aktualitas dan kualitas kurikulum (modul) pelatihan, pelayanan yang prima, dan kapabilitas instruktur.

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

CareerTrack dan BePRO sejak berdiri tahun 1995 senantiasa berusaha mempertahankan kualitas professional training yang tinggi dengan menerapkan adanya check and 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 dibawakan oleh para instruktur yang mumpuni
- memfasilitasi kebutuhan soft skill dalam pengembangan karir dan bisnis

Melalui professional training, CareerTrack dan BePRO dapat membantu perusahaan yang 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 profesional terbaik bagi perusahaan.

### Web Service Links:

[www.careertrack.training](http://www.careertrack.training)  
[www.lpai.co.id](http://www.lpai.co.id)  
[www.theitmp.com](http://www.theitmp.com)  
[www.lpmisp.org](http://www.lpmisp.org)  
[www.proesdeem.co.id](http://www.proesdeem.co.id)



Kualitas penjualan dapat dikatakan baik apabila penjualan tersebut dapat menghasilkan cash (ter-collect). Penjualan yang tinggi tidak akan ada arti apa-apa bila pada akhirnya tidak bisa ter-collect. Menyadari hal tersebut saat ini banyak perusahaan mulai menaruh perhatian besar terhadap receivable dan collection. Fungsi penjualan tidak dapat berdiri sendiri dengan hanya ingin mencapai target penjualan saja. Perusahaan harus dapat menyeimbangkan antara target penjualan dan collectibility dari client. Artinya perusahaan harus dapat menganalisa calon dan existing customer/klien. Ada customer yang mampu membayar tetapi tidak mau (*bad character*).

**“Pengelolaan piutang (A/R) dan penagihan (collection) bila dilakukan secara terpadu dan profesional akan membantu manajemen dalam pengawasan arus kas dan pembersihan manajemen arus kas yang lebih baik”**

Lokakarya ini dirancang secara khusus untuk membekali Anda dengan konsep dan metode dalam menganalisa customer (analisa credit), pengelolaan piutang beserta sistem yang efektif dalam penagihannya sebagai bagian dari penataan arus kas di perusahaan Anda.

### Tujuan Pelatihan

- Membekali peserta dengan teknik yang aplikatif dalam menganalisa faktor-faktor resiko kredit melalui pemahaman calon customer, apa saja yang perlu diketahui, bagaimana caranya dan bagaimana menarik kesimpulan dari analisa tersebut.
- Membekali teknik melakukan analisa credit apabila tidak tersedia laporan keuangan calon customer serta analisa kualitatif
- Meningkatkan kemampuan peserta dalam menganalisis dan mengendalikan piutang
- Meningkatkan kemampuan peserta dalam mengenali kecurangan dan mengontrol Receivable
- Meningkatkan pemahaman peserta mengenai dasar-dasar perhitungan di dalam management Collection serta sistem Collection yang terukur, terorganisir dan terkendali
- Membekali peserta dengan strategi-strategi dalam pengelolaan management collection yang handal
- Membekali peserta dengan teknik negosiasi yang efektif sebagai bagian dari upaya peningkatan produktivitas collector
- Secara keseluruhan pelatihan ini akan meningkatkan kualifikasi, kompetensi, dan peran serta Anda dalam mengamankan arus kas perusahaan atau dalam pengelolaan keuangan secara umum

### Metode Pelatihan

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

### Pokok-Pokok Bahasan

Pada lokakarya yang mengombinasikan lektur, latihan, kasus, dan diskusi/sharing experience ini akan disajikan materi-materi penting sebagai berikut :

- CREDIT RISK MANAGEMENT
  - Faktor-faktor resiko kredit yang perlu dianalisa
  - Menentukan tingkat resiko dan exposure
  - Analisa Laporan keuangan : 6 ratio dan CFFO
  - Menentukan credit terms dan credit limit
  - Analisa keuangan tanpa laporan keuangan
  - Analisa kualitatif
  - Teknik menganalisa “character”
- RECEIVABLE MANAGEMENT
  - Pengertian Piutang dan dampaknya terhadap Arus Kas
  - Analisis Aging Schedule yang menyeluruh
  - Kecurangan yang berkaitan dengan Receivable
  - Control Receivable
  - Pengaruh mata uang asing pada receivable dan penangulangannya
  - Pengukuran kinerja collection
- CORPORATE COLLECTION MANAGEMENT
  - Memahami tingkat tawar menawar dalam menentukan strategy collection
  - Konsep serta Aplikasi dalam menjalankan collection process
  - Teknik dalam menghadapi customer yang “nakal”
  - Negotiation Skill for Collector

### Related Topics:

- ▶ [BP-301 Corporate Cash Management](#)
- ▶ [BP-321 Managing Liabilities, Liquidity & Cash: Balancing Financial Risk](#)
- ▶ [BP-605 Financial Risk Management](#)
- ▶ [BP-1104 Effective Collection for Supervisor in Banking](#)

Your Schedule	Location	Investment/ Person <sup>(*)</sup>
January 11-12, 2017	Bandung	IDR 4.500.000
March 21-22, 2017	Jakarta	IDR 4.500.000
May 09-10, 2017	Yogya	IDR 4.500.000
July 11-12, 2017	Jakarta	IDR 4.500.000
Sept 25-26, 2017	Bandung	IDR 4.500.000
November 09-10, 2017	Jakarta	IDR 4.500.000

\*Exclude Tax, Transportation & Accommodation

### Lokasi & Ketentuan Pelaksanaan:

**Jakarta:** 46<sup>th</sup>-50<sup>th</sup> Floor Wisma 46 – Jl. Jend Sudirman Kav.1– Jakarta 10220, Sofyan Hotel Group, ASTON Hotel Group atau hotel lainnya;

**Bali:** B-Hotel atau hotel lainnya;

**Bandung:** KAGUM Hotel Group / ASTON Hotel Group atau hotel lainnya.

**Yogyakarta:** ASTON Hotel Groups atau hotel lainnya.

Perubahan lokasi/tempat akan dikonfirmasi melalui undangan seminar.

Jumlah peserta minimal (kecuali ditentukan lain) untuk pelaksanaan di Bali 9(sembilan)orang, Yogya 7(tujuh) orang, 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 judul training, jadwal dan lokasi yang berbeda dengan yang telah ditentukan di atas silahkan hubungi Service Center kami melalui **Tel: 021-574-8889**, Fax: 021-574-8888, SMS/WA: 08815608163 atau email: [info@beproseminar.com](mailto:info@beproseminar.com) atau [beproseminars@gmail.com](mailto:beproseminars@gmail.com)