

## BeProfessionalTheClub®

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

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

Email: [beproseminars@gmail.com](mailto:beproseminars@gmail.com)  
Website: [www.bepro-seminar.com](http://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 instrukturinya.

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 dibawakan 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](http://www.LPAuditorInternal.org)  
[www.theITMP.com](http://www.theITMP.com)  
[www.CareerTrack-Training.com](http://www.CareerTrack-Training.com)  
[www.PROESDEEM.com](http://www.PROESDEEM.com)



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 membenarkan 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 produktifitas collector
- Secara keseluruhan pelatihan ini akan meningkatkan kualifikasi, kompetensi, dan peran serta Anda dalam mengamankan arus kas perusahaan atau dalam pengelolaan keuangan secara umum

### Pokok-Pokok Bahasan

Pada lokakarya yang mengkombinasikan 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

### Metode Pelatihan

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

### 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>4)</sup>
January 19-20, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000
March 19-20, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000
May 11-12, 2012	Bandung	IDR 3.500.000
July 19-20, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000
Sept 13-14, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000
November 21-22, 2012	Bandung	IDR 3.500.000

\*Exclude Tax, Transportation & Accommodation

### Lokasi & Ketentuan Pelaksanaan:

Jakarta: Patra Office Tower#1710 atau Hotel Puri Denpasar/Peninsula/Ibis Sili/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](mailto:beproseminars@gmail.com)