

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



Tingkat penjualan yang tinggi tidak akan berarti apa-apa jika tidak terjadi collection. Sementara itu collection membutuhkan keahlian yang berbeda dengan receivable management. Strategy pendekatan yang “ampuh” adalah dengan pendekatan service, dimana perusahaan tetap mencoba mempertahankan hubungan baik yang telah terbina selama ini. Bagaimana strategy-nya? dan bagaimana pula implementasinya? Serta teknik negosiasi yang efektif.

Tujuan Pelatihan

1. Memberikan pemahaman mengenai strategy collection
2. Mempelajari teknik menyusun prosedur dan kebijakan collection yang efektif dan efisien
3. Bagaimana tingkat tawar-menawar dapat mempengaruhi strategy dan proses collection
4. Membekali peserta dengan teknik negosiasi yang efektif.

Siapa yang Menjadi Peserta?

- Collection Manager/Officer
- Finance Manager/Officer
- Accounting Manager/Officer
- Financial Controller
- Internal Controller

Pokok-Pokok Bahasan

1. Nature dari Credit terms
 - Credit terms dari sudut pandang persaingan usaha
 - Credit terms dari sudut pandang keuangan perusahaan
 - Credit terms dari sudut pandang industry
2. Pemetaan karakteristik customer dan kepentingan strategy perusahaan
 - Memahami customer preference
 - Memahami buyer preference
 - Menentukan level of bargaining power
3. Strategy dalam collection
 - Hubungan antara strategy penjualan dan strategy collection
 - Collection Goals, Strategy dan Process
4. Kebijakan dan prosedur collection

5. Teknik dalam meningkatkan efisiensi dalam proses collection
 - Teknik collection dengan menggunakan telepon
 - Teknik collection dengan menggunakan surat
 - Teknik collection dengan kunjungan
6. Aspek hukum yang perlu diperhatikan
7. Memahami jenis karakter customer dan teknik menghadapinya
 - Type customer dalam membayar kewajiban
 - Teknik menghadapi customer dengan berbagai macam karakter
 - Memahami mengapa customer mengatakan “tidak”
8. Enam langkah efektif dalam melakukan penagihan
 - Tahapan penagihan yang efektif
 - Menghadapi keberatan customer
9. Negotiation Skills for Collection
 - Dasar keberhasilan negosiasi
 - Persiapan negosiasi
 - Proses negosiasi
 - Memahami dan menindaklanjuti respon customer
 - Menyampaikan pesan dengan efektif



Related Topics:

- ▶ BP-302 [Credit Risk, Receivable & Corporate Collection Management](#)
- ▶ BP-301 [Corporate Cash Management](#)
- ▶ BP-321 [Managing Liabilities, Liquidity & Cash: Balancing Financial Risk](#)
- ▶ BP-310 [Short-Term Financial Management](#)

Your Schedule	Location	Investment/ Person ^{*)}
February 21-22, 2012	Bandung	IDR 3.500.000
April 11-12, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000
Jun 19-20, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000
August 27-28, 2012	Bandung	IDR 3.500.000
October 09-05, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000
December 05-06, 2012	Jakarta	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