

**BeProfessionalTheClub®**

PT. Proesdeem Consulting Services  
(Proesdeem Indonesia)

47<sup>th</sup>-48<sup>th</sup> Floor Wisma 46, Kota BNI  
Jl. Jenderal Sudirman Kav.1  
Jakarta 10220

Tel : +6221 574 8889  
Fax : +6221 574 8888  
WA : 08815608163  
HP+SMS : 081386451147/085779877879  
PIN BBM : B3THE1ST

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

**Tentang BeProfessionalTheClub®**

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

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

BePRO & CareerTrack sejak berdiri 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, 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 professional 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)

Peran seorang collector sangat penting dalam menentukan tingkat keberhasilan perusahaan dalam penagihan. Untuk mencapai itu dibutuhkan keahlian dan teknik-teknik yang jitu dalam proses penagihan dimaksud.

Dalam pelatihan yang dikhususkan bagi para collector terutama di perusahaan-perusahaan financial seperti bank, leasing dll, para peserta akan dibekali pemahaman peran collector, strategi dan teknik penagihan serta pengukuran keberhasilan.

**Metode Pelatihan**

Pelatihan 2 hari ini akan dilaksanakan dengan system kelas, role play, studikamus dan group discussion

**Tujuan Pelatihan**

- Meningkatkan kemampuan peserta dalam menjalankan fungsi collection menjadi lebih baik
- Membekali peserta dengan best practices collection yang sesuai perkembangan dan tantangan bisnis masa kini
- Setelah mengikuti pelatihan ini diharapkan pesertanya akan mampu menyusun dan menjalankan tools penagihan secara lebih efektif dan produktif

**Siapa yang Menjadi Peserta?**

Staf collection perbankan dan lembaga-lembaga keuangan lainnya seperti leasing (perusahaan pembiayaan) dan sebagainya.

**Pokok-Pokok Bahasan**

Collection Overview

- Memahami peran serta fungsi bagian penagihan kredit, mengetahui proses tindakan penagihan dan menentukan kapan dan bagaimana caranya melakukan penagihan.
- Mengetahui posisi bagian penagihan terhadap bisnis secara keseluruhan

Collection Strategy

- Mempelajari cara-cara mengelola kredit yang macet berdasarkan tingkat resiko kredit tersebut serta menentukan prioritas tindakan yang harus dilakukan pada setiap tingkat tunggakan kredit.
- Menentukan ukuran keberhasilan kolektor dan tindakan yang perlu dilakukan untuk mempertahankan performa kolektor.

Collection Technique

- Mempelajari komunikasi yang terjadi selama melakukan penagihan dan menentukan perilaku untuk mengatasi hambatan-hambatan yang terjadi selama negosiasi yang berlangsung dengan tipe kasterem yang berbeda sehingga mendapatkan hasil yang memuaskan bagi semua pihak sesuai dengan peraturan perusahaan yang berlaku.

Collection Tools

- Mengetahui sarana dan alat bantu apa saja yang biasa dipakai untuk melakukan penagihan.
- Menentukan prioritas pemakaian sarana tersebut untuk melakukan penagihan disesuaikan dengan tingkat resiko kredit tersebut supaya mendapatkan hasil yang baik.

Collection MIS

- Mengetahui berbagai macam laporan yang di gunakan di bagian penagihan seperti Productivity dan Porto Folio MIS, cara membacanya dan dapat menafsirkan artinya. Dari hasil MIS tersebut juga bisa di ketahui bahwa Strategi Penagihan yang di pakai berhasil atau tidak.

**Related Topics:**

- ▶ *Strategic Planning for Banking*★
- ▶ *Best Practice Accounting For Banks*★
- ▶ *Effective Collection for Supervisor in Banking*★
- ▶ *Selling Skill & Product Knowledge for Banking*★

Your Schedule	Location	Investment/ Person <sup>*)</sup>
January 11-12, 2018	Jakarta	IDR 4.950.000
March 21-22, 2018	Bandung	IDR 4.950.000
May 07-08, 2018	Jakarta	IDR 4.950.000
July 11-12, 2018	Yogya	IDR 4.950.000
Sept 25-26, 2018	Jakarta	IDR 4.950.000
November 05-06, 2018	Bandung	IDR 4.950.000

\*Exclude Tax, Transportation & Accommodation

**Lokasi & Ketentuan Pelaksanaan:**

**Jakarta:** 47<sup>th</sup>-50<sup>th</sup> Floor Wisma 46, Jl. Jend Sudirman Kav.1 Jakarta 10220, Sofyan Hotel Group, IBIS Hotel Group atau hotel lainnya di Jakarta;

**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.

Untuk pendaftaran dan bila Anda menginginkan judul training, jadwal dan lokasi yang berbeda dengan yang tercantum di atas silahkan hubungi Marketing kami melalui  
**Tel: 021-22974639; HP/SMS: 081386451147, 085779877879; WA:08815608163** atau email:  
[info@beproseminar.co](mailto:info@beproseminar.co) / [beproseminars@gmail.com](mailto:beproseminars@gmail.com)