

## 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 : 081282595355/085779877879  
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 instruktur.

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 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 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.lp2mrs.com](http://www.lp2mrs.com)  
[www.lpmisp.org](http://www.lpmisp.org)  
[www.proesdeem.co.id](http://www.proesdeem.co.id)

Ini merupakan *special workshop* mengenai Account Receivable management yang canggih. Sebagaimana umumnya perusahaan modern -- dimana sebagian besar omsetnya diperoleh dari penjualan kredit -- diperlukan model untuk menjaga agar pengaruh A/R menjadi minimal terhadap kerugian yang disebabkan karena *bad debt*.

Pada pelatihan ini peserta akan dibekali dengan ketrampilan terintegrasi tentang bagaimana mendesign strategi kredit, menerapkan kebijakan kredit dan mengerti serta mampu mengelolah data menjadi informasi terkait financial statemet secara fundamental. Selain itu peserta juga akan lebih mudah memonitor A/R yang outstanding sehingga mampu memperbaiki collection secara lebih efektif.

#### Tujuan & Manfaat Pelatihan

- Mampu mendefinisikan & menjalankan strategi kredit secara benar
- Mampu menerapkan credit policy yang effective
- Memahami dan dapat menginterpretasikan secara fundamental informasi yang terkait dengan financial statement
- Know How to Monitoring Account Receivable yang outstanding
- Melakukan improvement secara effective dalam mengelola collection dari Account Receivable (A/R)
- Memahami bagaimana menggunakan fasilitas Excel dalam melakukan "What If Analysis"

#### Siapa yang Menjadi Peserta?

- Finance Manager, Senior Manager, Pemilik yang mengelola sendiri perusahaannya, Staf Professional Bidang Keuangan dan Eksekutif perusahaan yang terlibat dalam pendanaan dan pengembangan perusahaan secara umum.

#### Metode Pelatihan

- Pelatihan menggunakan metode ceramah dalam memahami konsep, dan latihan/studi kasus dalam mendalami teknik aplikasinya.
- Action Plan: diakhir session para peserta akan membuat action plan untuk menentukan rencana yang akan diterapkan setelah kembali ke dunia kerja

#### Pokok-Pokok Bahasan

- Memahami pentingnya penjualan secara kredit
- Memperkuat kesadaran kredit
- Definisi Strategi Kredit
- Pemahaman tentang pentingnya kebijakan kredit
- Pemahaman dan pengertian perlunya fasilitas kredit
- Mencari factor-factor yang mempengaruhi kebijakan kredit
- Penerapan kebijakan kredit
- Mengumpulkan data dan informasi kredit
- Pemahaman Financial statement
- Monitoring Account Receivable
- Mengetahui dampak dari melambatnya usia Piutang
- Identifikasi awal konsumen yang akan terlambat bayar
- Kumpulan cerita ciri-ciri konsumen yang akan menjadi Bad debt
- Case Study & practical exercise

#### Related Topics:

- ▶ [BP-218 Advanced Financial Modeling](#)
- ▶ [BP-210 Developing Budget Using MS Excel](#)
- ▶ [BP-106 Business Strategy & Plan: A Comprehensive Approach](#)
- ▶ [BP-216 Budget Control for Operation Develop in Manufacturing Company](#)

Your Schedule	Location	Investment/ Person <sup>*)</sup>
January 29-30, 2018	Jakarta	IDR 4.950.000
March 19-20, 2018	Bandung	IDR 4.950.000
May 21-22, 2018	Jakarta	IDR 4.950.000
July 03-04, 2018	Bandung	IDR 4.950.000
September 17-18, 2018	Jakarta	IDR 4.950.000
November 27-28, 2018	Yogyakarta	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:0812-8259-5355, 0857-7987-7879; WA:08815608163** atau email: [info@beproseminar.co](mailto:info@beproseminar.co) / [beproseminars@gmail.com](mailto:beproseminars@gmail.com)