



2 Days Training & Workshop

How To Be Good Branch Manager for multifinance

Dear Clients,

MDP Consulting kembali menghadirkan pelatihan untuk menjawab tantangan terkini di dunia bisnis maupun keuangan-perbankan. Meramu berbagai kebutuhan pelatihan dunia usaha pada bidang marketing, operasional, hukum, manajemen risiko, GCG, CSR, audit-kontrol dan sebagainya.

MDP Consulting selalu menghadirkan para instruktur yang ahli dan berpengalaman di bidangnya, menjadikan pelatihan tidak hanya sekedar menyampaikan pengetahuan tapi juga sebagai ajang diskusi dan konsultasi bagi peserta. Pelatihan yang tidak hanya berorientasi pada peningkatan pengetahuan, tapi juga untuk mendukung transformasi yang dibutuhkan peserta.

Pendahuluan

Cabang merupakan ujung tombak untuk pertumbuhan dan mendapatkan profit perusahaan. Cabang yang dipimpin oleh Kepala Cabang yang lemah akan merugikan perusahaan (perusahaan tidak tumbuh dan tidak profit).

Cabang yang dipimpin oleh Kepala Cabang yang kuat, akan menghasilkan :

- ✓ pertumbuhan dan profit perusahaan maximal
- ✓ Kepala Cabang
- ✓ Level middle manager yang sangat menentukan (orang penting)
- ✓ Harus memiliki kualitas dan kompetensi yang dapat diandalkan
- ✓ Harus memiliki karakter dan attitude yang baik sebagai pemimpin

Oleh karena itu dalam rangka meningkatkan kualitas dan kemampuan SDM Perusahaan, **MDP Consulting** sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa peningkatan kualitas SDM perbankan menyelenggarakan **2 Days Workshop & Discussion : How To be Good Branch Manager For Multifinance**

Tujuan

1. Memahami bagaimana mengelola cabang lebih baik lagi
2. Meningkatkan kualitas kompetensi
3. Meningkatkan pertumbuhan dan profit perusahaan

Materi Training

■ ***Pengantar (Introduction)***

1. Definisi Cabang
2. Target Goal Cabang
3. Kriteria Kepala Cabang yang dapat diandalkan
4. Kunci keberhasilan Cabang

MDP - Consulting

Sahid Sudirman Center, 11th Suite A

Jl. Jend Sudirman No.86

Jakarta 10220, Indonesia

Tlp : 021 5213540 website: www.mdpconsulting.co.id



■ **7 langkah Mengelola Cabang yang menghasilkan Pertumbuhan dan Profit**

1. Bagaimana mengelola Bisnis
2. Bagaimana mengelola Risiko
3. Bagaimana mengelola Collection
4. Bagaimana mengelola Operation cabang
5. Bagaimana mengelola SDM
6. Bagaimana mendevelop Team cabang
7. Bagaimana membangun kerjasama teaM

■ **KPI Cabang**

■ **Kepala Cabang sebagai Leader dan Manager**

■ **Bagaimana membaca Financial Statement Cabang**

■ **Menangani masalah-masalah di cabang**

■ **Presentasi bagaimana caranya**

Target Peserta

- ⇔ Manager HO (Regional, Area)
- ⇔ Branch Manager
- ⇔ Marketing Head
- ⇔ Credit Head
- ⇔ Collection Head
- ⇔ Operation Head

Jadwal Kegiatan

Hari / Tanggal : Kamis – Jum’at / 24 – 25 Oktober 2019
Waktu : 08.30 sd 17.00 WIB
Tempat : Hotel Ashley – Jakarta (tentative)
Investasi : Rp. 5.950.000,-/ Peserta (tidak menginap)

Informasi Hubungi

Rahma Yuniarti

☞ **TLP – WA : 0878 8581 8700**
☞ **Email : rahma.mdp@gmail.com**

Besar harapan kami kiranya Bapak/Ibu dapat berkontribusi untuk meningkatkan kualitas SDM melalui partisipasi dan keikutsertaan pejabat terkait untuk menghadiri workshop ini. Atas perhatian dan kerjasama yang Bapak/Ibu berikan, kami mengucapkan terima kasih.