



2 Days Training & Workshop

Effective Negotiation Skill untuk RM Korporasi

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

Diera millenial ini, industry perbankan sangat berbeda jauh dengan era tahun 2000an. Bidang korporasi semakin membutuhkan teknik negosiasi yang lebih tepat guna dan sesuai dengan strategi perbankan masa kini, serta lebih meningkatkan kualitas hubungan dengan nasabah korporasi itu sendiri.

Pelatihan ini akan fokus pada strategi dalam bernegosiasi dan teknik teknik terkini melakukan negosiasi dengan customer di industry perbankan dan financial yang sangat disesuaikan dengan kondisi terkini, metode maupun pendekatan yang jitu serta tepat guna kepada para nasabah korporasi. Dengan pelatihan ini, staff penjualan dan RM korporasi akan dapat menangani nasabah / customernya secara efektif baik produk korporasi lending, funding, trading and finance.

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 : Effective Negotiation Skill untuk RM Korporasi**

Tujuan

Peserta diharapkan agar dapat :

- ⇒ Memahami Konsep Perkembangan korporasi Perbankan
- ⇒ Memahami Strategi & Implementasi terkini
- ⇒ Memahami Tehnik Karakter Industry di tiap Segmen Korporasi
- ⇒ Mempelajari Teknik Berkomunikasi yang efektif dengan prospek
- ⇒ Mampu Menggunakan Teknik Bernegosiasi secara efektif & terstruktur
- ⇒ Mampu Meningkatkan Kualitas Hubungan dengan nasabah Korporasi atas hasil bernegosiasi secara profesional & cermat
- ⇒ Knowledge Check
- ⇒ Aspek-aspek Utama dalam Analisa Kredit (5C, 7P, 3R)

MDP - Consulting

Sahid Sudirman Center, 11th Suite A

Jl. Jend Sudirman No.86

Jakarta 10220, Indonesia

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



- ⇒ Pemahaman Laporan Keuangan dengan berbagai Analisa Rasio
 - Analisa Trend Horizontal & Vertikal
 - Common Size Income Statement
 - Analisa Cash Flow
- ⇒ Pemahaman Produk Trade Finance
- ⇒ Memahami Skema Produk Pre-Shipment Financing
- ⇒ Modus Financial Crime Produk Pre-Shipment Financing
- ⇒ Memahami Skema Produk Pre-Shipment Financing
- ⇒ Modus Financial Crime Produk Pre-Shipment Financing

Materi Training

I. Pola Pikir Bisnis Korporasi Perbankan

- ⇒ Faktor yang Mempengaruhi Bisnis Korporasi
- ⇒ Cara Menjadi Pelaku Bisnis Perbankan Korporasi yang berhasil & konsisten

II. Teknik Berkomunikasi yang benar

- ⇒ Membangun Komunikasi yang efektif dgn Nasabah Korporasi
- ⇒ Persiapan untuk Menjalani Komunikasi
- ⇒ Waktu tepat untuk Menjalani Komunikasi dimulai
- ⇒ Tipe Komunikasi Nasabah

III. Teknik Bernegosiasi Melalui Telpon

- ⇒ Mempelajari Teknik Negosiasi via Telepon
- ⇒ Teknik Bertelepon yang baik
- ⇒ Membangun WOW Statement

IV. Negotiation Process

- ⇒ Teknik Membangun Komunikasi
- ⇒ Teknik Menangani Nasabah Korporasi yang susah
- ⇒ Teknik Menangani Nasabah Korporasi yang ekstrem
- ⇒ Teknik Negosiasi Win-Win

Target Peserta

Staf hingga Manager yang terlibat dalam Penjualan & Pemasaran serta Relationship Manager Korporasi Perbankan

Jadwal Kegiatan

Hari / Tanggal : Senin – Selasa / 11 – 12 November 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.