



2 Days Training & Workshop

" Sales Coaching & Culture Development "

Dear Clients,

MDP Consulting kembali menghadirkan training untuk menjawab tantangan terkini di dunia bisnis maupun keuangan-perbankan. Meramu berbagai kebutuhan training 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 training tidak hanya sekedar menyampaikan pengetahuan tapi juga sebagai ajang diskusi dan konsultasi bagi peserta. Training yang tidak hanya berorientasi pada peningkatan pengetahuan, tapi juga untuk mendukung transformasi yang dibutuhkan peserta.

Pendahuluan

Peran credit analysis sangatlah penting dalam mencegah tingkat rasio NPL yang tinggi. Untuk dapat melakukan analisa kredit yang baik dibutuhkan kemampuan menganalisa kemampuan dan kemauan membayar dengan menganalisa karakter, laporan keuangan, operasional, kondisi bisnis dengan melakukan analisa kuantitatif dan analisa kualitatif serta mampu melihat risiko-risiko yang mungkin terjadi. Berbagai struktur financial crime terkait dengan trade financing baik pre dan post financing yang semakin kompleks sangat perlu dipahami oleh credit analyst agar dapat lebih tajam dalam menganalisa kredit dan risiko-risiko.

Training ini akan memberikan pengetahuan bagaimana cara kerja seorang credit analyst untuk dapat bekerja efektif dan optimal didalam menganalisa permohonan kredit terkait trade financing baik pre shipment maupun post shipment.

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 : Sales Coaching & Culture Development**

Tujuan

Diharapkan agar para peserta :

1. Memahami Sales Mindset yang harus dimiliki Anggota Team Sales Distribution Network
2. Memahami Sales Leadership Midset yang harus dimiliki para Leader dalam memimpin
3. Mampu menjadi Role Model & Agent of Change Membangun Budaya Sales
4. Menguasai Ketrampilan Melakukan Coaching dalam Meningkatkan Kinerja Team

Materi Training

◆ Salesmanship Mindset

↳ mempelajari korelasi antara mindset - behavior & result disertai dengan coaching



◆ **Self Leadership Mindset**

◆ **Winning Mindset**

- ↳ dalam sesi pembukaan ini peserta akan dijelaskan mengenai pola pikir yang tepat yang akan berguna tidak saja untuk pencapaian target dalam bekerja tapi juga bagaimana meraih cita-cita dan target dalam kehidupan serta bagaimana mengelola pola pikirnya dengan lebih baik
- ↳ Berikutnya akan dibahas mengenai pola pikir melayani yang akan sangat dibutuhkan dalam menunjang kinerjanya serta memahami bahwa memiliki pola pikir melayani yang tepat akan mendatangkan penjualan lebih besar

◆ **Coaching Skill**

- ↳ grow model
- ↳ coaching approach for pro-hire, new & existing team

Target Peserta

- ☛ Supervisor / Team Leader
- ☛ Regional Manager
- ☛ Branch Manager
- ☛ Area Sales Manager
- ☛ Divisi terkait lainnya

Jadwal Kegiatan

Hari / Tanggal : Rabu – Kamis / 20 – 21 November 2019
Waktu : 08.30 sd 17.00 WIB
Tempat : Hotel Ambhara – 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.