



2 Days Training & Workshop

"Be a Warrior .. Not a Worrier" **Holistic Program For RM & Insurance Specialist**

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

Sebagai seseorang yang akan menjadi perwakilan untuk produk asuransi tentunya harus siap menjadi Insurance Specialist yang hadal mulai dari peran dan tugas nya sampai dengan hal-hal apa yang perlu menjadi perhatian pada saat sudah terjun ke dalam dunia asuransi itu nantinya.

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 Training & Workshop : Holistic Program For RM & Insurance Specialist**

Tujuan

Peserta diharapkan agar dapat :

1. Memahami Peran & Tugas sebagai perwakilan yang siap ditempatkan dimana saja
2. Memiliki Kompetensi menjadi Wealth Advisor dalam menjual Produk secara terstruktur & pendekatan customer driven : Client Retail & Priority Client
3. Mampu menjadi Insurance Specialist yang bersinergi dengan cabang dimana ditempatkan serta menempatkan Produk sendiri sebagai Prioritas Utama yang berperan aktif mendorong kinerja cabang
4. Memahami Konsep Wealth Management sebagai Revenue Generator Cabang
5. Menemukan Formula tepat untuk mencapai target & memberikan kinerja terbaik

Materi Training

Sales Productivity Management

- ➔ Fenomena Wealth Management
- ➔ mengenal 3 pilar konsep wealth management
- ➔ konsep dasar mengelola kekayaan
- ➔ bagaimana wealth management menjadi revenue driven

MDP - Consulting

Sahid Sudirman Center, 11th Suite A

Jl. Jend Sudirman No.86

Jakarta 10220, Indonesia

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



- ✧ **Product Driven or Customer Driven**
 - ➔ menganalisa data financial nasabah
 - ➔ menganalisa data non financial nasabah
 - ➔ product centric & customer centric
 - ➔ menjembatani kebutuhan berdasarkan life stages
- ✧ **To Protect - To Grow - To Distribute**
 - ➔ Konsep dasar reksa dana/investment
 - ➔ Konsep dasar unit link
 - ➔ Aset alokasi
 - ➔ time horizon/diversifikasi/resiko
 - ➔ legacy & tax object
- ✧ **Time Value of Money**
 - ➔ future value vs present value
 - ➔ case study
- ✧ **Turns The Objection Into Opportunities**
 - ➔ objection list
 - ➔ no fear – mindset
 - ➔ roleplay & case study
- ✧ **Know Your Partner**
 - ➔ negotiation skills
 - ➔ how to win their heart
 - ➔ key success behaviour
 - ➔ business communication – do & donts

Target Peserta

Manager - Staf yang terkait dengan penjualan produk asuransi

Jadwal Kegiatan

Hari / Tanggal : Kamis – Jum'at / 28 – 29 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.