



2 Days Training & Workshop B A L I

"Effective Negotiation Skill untuk RM Korporasi"

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

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.

Training 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 training 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 :

1. Memahami Konsep Perkembangan korporasi Perbankan
2. Memahami Strategi & Implementasi terkini
3. Memahami Teknik Karakter Industry di tiap Segmen Korporasi
4. Mempelajari Teknik Berkomunikasi yang efektif dengan prospek
5. Mampu Menggunakan Teknik Bernegosiasi secara efektif & terstruktur
6. Mampu Meningkatkan Kualitas Hubungan dengan Nasabah Korporasi atas hasil bernegosiasi secara profesional & cermat

MDP - Consulting

Sahid Sudirman Center, 11th Suite A

Jl. Jend Sudirman No.86

Jakarta 10220, Indonesia

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



Materi Training

- ✎ **Pola Pikir Bisnis Korporasi Perbankan**
 - ⇒ faktor yang mempengaruhi bisnis korporasi
 - ⇒ cara menjadi pelaku bisnis perbankan korporasi yang berhasil & konsisten
- ✎ **Teknik Berkomunikasi yang Benar**
 - ⇒ membangun komunikasi yang efektif dengan nasabah korporasi
 - ⇒ persiapan untuk menjalin komunikasi
 - ⇒ waktu tepat untuk menjalin komunikasi dimulai
 - ⇒ tipe komunikasi nasabah
- ✎ **Teknik Bernegosiasi Melalui Telpon**
 - ⇒ mempelajari teknik negosiasi via telepon
 - ⇒ teknik bertelepon yang baik
 - ⇒ membangun WOW statement
- ✎ **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 : Kamis – Jum'at / 05 – 06 Desember 2019
Waktu : 08.30 sd 17.00 WIB
Tempat : Fashion Hotel Legian – Bali (tentative)
Investasi : Rp. 7.500.000,- /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.