

Practical Debt Collection

Meminta pihak lain untuk membayar bukanlah hal yang mudah. Hal ini bukan saja karena masalah ketidaktersediaan dana, namun bisa saja karena petugas *collection* tidak memahami kondisi yang dihadapi atau strategi taktis yang harus dilakukan. Dengan mengikuti program ini, peserta disiapkan secara praktis dan dilengkapi dengan *role-play* situasi yang sesuai dengan kondisi peserta menyangkut segala hal yang berkaitan dengan pekerjaan *collection*, secara khusus dalam situasi yang sulit.

Trainer: Drs. Bambang Haryanto, M.Ed

WAKTU PELAKSANAAN

16 - 17 Desember 2026

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Hotel di Batam

Harga

Group Price: Rp 6.500.000
Full Fare: Rp 7.350.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk E-Certificate dan Modul.*

Sasaran :

Dapat memahami kondisi yang sesungguhnya ketika harus melakukan penagihan sehingga dapat melakukan strategi taktis demi mendapatkan pembayaran dengan cara yang efektif.

Outline :

1. *Debt collection* – pengertian, peran, dan tanggungjawab
2. Membangun sistem dan kebijakan *collection*
3. Menilai situasi – membangun pendekatan *collection*

4. Mengklasifikasikan debitur
5. Membedakan pelanggan ‘dapat membayar’ dan ‘akan membayar’
6. Membedakan pelanggan ‘tidak dapat membayar namun ingin membayar’
7. Menbedakan pelanggan ‘dapat membayar namun tidak ingin membayar’
8. Membedakan pelanggan ‘tidak dapat membayar dan tindak ingin membayar’
9. Strategi penagihan untuk berbagai kategori klasifikasi debitur
10. Teknik ’mencari’ debitur kabur
11. Surat penagihan
12. Penagihan dengan tilpon yang efektif
13. Kunjungan langsung yang benar
14. Menangani pelanggan sulit, menyerang, dan mengancam
15. Menangani situasi emosional
16. Menegosiasikan pengaturan dan perjanjian pembayaran yang disetujui
17. Tindak-lanjut atas janji yang dibuat
18. Debitur asing – pertimbangan dan *issues*

Metode:

Pelatihan ini akan dilengkapi dengan *roleplay*, *individual presentation* dan *feedback*.

Workshop Leader :

Instruktur Pelatihan

Drs. Bambang Haryanto, M.Ed

Bambang Haryanto ialah instruktur dan konsultan independen pada berbagai Training Center, organisasi bisnis dan lembaga, antara lain pernah untuk BCA Group, Salim Group, Bank Tamara, Gajah Tunggal Group, Dharmala Group, Sampoerna Group, Tiga Raksa Group, Modern Group, Napan Group, Lippo Bank, BDNI, dan Bank Artha Graha. Ia memulai karirnya dengan bekerja di berbagai hotel internasional selama empat setengah tahun, bidang sales dan pariwisata selama dua tahun sebelum menjadi dosen di Universitas Terbuka selama enam tahun. Selain menjadi dosen, ia juga bertanggung-jawab serta memimpin banyak satuan tugas untuk menyelesaikan berbagai tugas manajerial dan pengembangan dalam bidang penyelenggaraan pendidikan tinggi.

Tahun 1989, ia memulai bekerja di Divisi HRD dan Training Center BCA sebagai instruktur program-program manajemen dan pengembangan diri. Ia pernah menjadi Kepala Pelaksana Harian BCA Training Center selain menjadi Koordinator Program Pengembangan Manajemen. Ia juga telah berhasil menyusun, mengembangkan dan menyelenggarakan berbagai pelatihan untuk BCA Training Center.

Tahun 1993, ia memulai karir sebagai instruktur dan konsultan yang bekerja secara mandiri untuk berbagai organisasi bisnis dan lembaga. Hingga saat ini ia telah menyelesaikan dengan baik lebih dari seribu kali berbagai jenis program pelatihan dan konsultasi.

Bambang mempunyai ijasah Master of Education dari Simon Fraser University Canada (1989), Sarjana Pendidikan dari Universitas Negeri Jakarta (1983), dan Diploma III Perhotelan (1978). Selain itu ia juga sangat berminat dan sering mengikuti berbagai seminar dan pelatihan yang berkaitan dengan manajemen umum, manajemen strategik, manajemen operasional, kepemimpinan, penjualan, pemasaran, UKM, dan pelayanan prima.

CONTACT US

Operational Office

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

Phone

+62 813-8834-2078

Email

regtraining@valueconsulttraining.com

Website

www.valueconsulttraining.com