

Effective Collection Leader

TUJUAN PELATIHAN

Setelah Mengikuti Pelatihan ini, peserta diharapkan dapat:

- Memahami fungsi mereka sebagai seorang collection leader yang sebenarnya
- Melakukan tugasnya sebagai seorang collection leader dengan baik sehingga tercipta suasana kerja yang kondusif serta memiliki tim yang selalu termotivasi
- Membuat perencanaan dengan baik yang akan membuat tim collection-nya selalu mencapai target yang ditetapkan oleh perusahaan
- Memiliki teknik-teknik yang dibutuhkan dalam mengelola tim collection
- Mempengaruhi , mengarahkan dan memberikan contoh tim collection-nya untuk selalu menjadi yang terbaik
- Menunjukkan secara tepat solusi yang dibutuhkan oleh tim collection-nya dalam melakukan pekerjaannya sehari-hari

Trainer: Ferry Basudewo & Billy Asmoro

WAKTU PELAKSANAAN

04 Oktober 2027

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Kuretakeso Hotel - Kemang / Best Western Premier - Cawang / The Aryaduta Hotel Semanggi

Harga

Group Price: Rp 3.550.000
Full Fare: Rp 3.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

OUTLINE TRAINING

1. **Collection & Organization**
    - Pola pikir yang tepat sebagai Collection Leader
    - Memahami Pekerjaan Collection & Organisasinya
2. **Collection Management**
    - Timing & Tahapan dalam proses penagihan
    - 6 Teknik mengelola penagihan
3. **Collection Strategy & Negotiation Skills**
    - Segmentasi Resiko, Delinquency & Strategi
    - Negosiasi dalam proses penagihan
4. **Handling Collectors & MIS Collection**
    - Indikator-indikator penting di lapangan
    - Rasio dan Analisa

RINGKASAN MATERI

COLLECTION & ORGANIZATION

- Pola pikir yang tepat sebagai Collection Leader
- Memahami pekerjaan collection dan organisasinya

Pemaparan mengenai pentingnya pola pikir yang tepat bagi seorang leader akan membuka pelatihan ini sehingga pemahaman fungsi collection leader yang sesungguhnya akan timbul dan menjadikan materi selanjutnya lebih mudah diterima

Akan disampaikan mengenai Otak Sadar dan Otak Bawah Sadar, dimana letak pola pikir dalam fungsi otak manusia? Dilanjutkan dengan memahami pekerjaan collection sesungguhnya melalui definisi dan makna collection serta pentingnya pekerjaan tersebut. Penjelasan mengenai organisasi yang ideal serta jenjang karir akan menutup sesi ini.

COLLECTION MANAGEMENT

- Timing dan Tahapan dalam proses penagihan
- 6 Teknik mengelola penagihan

Kapan waktu yang tepat dalam menghubungi nasabahnya tentu akan menjadikan pintu masuk sebelum memulai seluruh tahapan proses penagihan. Kemampuan collection leaders dalam membaca karakteristik nasabah serta tim-nya akan sangat membantu dalam proses ini menuju ke tahapan penagihan selanjutnya.

Enam teknik mengelola penagihan akan dipaparkan oleh fasilitator diantaranya yaitu: capacity planning, mengaktifkan model penagihan, memaksimalkan peranan recovery management, collection agency & penunjukan pengacara, mengelola wilayah kerja dan collection tools

COLLECTION STRATEGY & NEGOTIATION SKILLS

- Segmentasi Resiko, Delinquency dan Strategi dalam penagihan
- Negosiasi dalam proses penagihan

Peserta akan diberikan penjelasan mengenai resiko biaya, model statistic dan total tunggakan agar mampu menyusun strategi yang baik termasuk di dalamnya pemaparan mengenai segmentasi resiko, proses delinquency dan strateginya dalam penagihan yang tergantung dari jenis bucket.

Dalam sesi ini juga akan dibahas mengenai proses pendampingan, faktor-faktor yang harus diperhatikan dan kemampuan melakukan negosiasi dalam mencari win win solution sehingga nasabah merasa nyaman berhubungan dengan collectors serta memiliki itikad baik dalam melakukan pembayaran kewajibannya

HANDLING COLLECTORS & MIS COLLECTION

- Indikator-indicator penting di lapangan
- Rasio dan Analisa

Beberapa indicator penting di lapangan akan disampaikan oleh fasilitator bagaimana teknik yang efektif dalam menghadapi para collectors dan tercipta efisiensi kerja pada saat melakukan monitoring kinerja para collectors-nya. Tolok ukur kerja yang transparan dan capacity planning akan dijelaskan sehingga mempermudah peserta dalam menangani collectors-nya.

Dalam MIS Collection, kemampuan collection leaders dalam memahami karakteristik dari tiap laporan melalui rasio-rasio yang ada akan sangat membantu dalam menterjemahkan isi laporan dan meningkatkan efektifitas penagihan yang juga akan sangat terbantu dengan adanya MIS yang memadai sesuai peruntukannya.

METODE

- Diskusi Kelompok
  - Mendorong peserta untuk mendiskusikan materi yang dibahas secara kelompok
- Video
  - Mengajak peserta melihat lebih dalam melalui video presentasi ahli yang akan memperkaya pemahaman peserta
- Studi Kasus
  - Memberikan latihan-latihan untuk beberapa materi yang dibahas
- Berbagi Pengalaman
  - Peserta diminta untuk berbagi pemahaman dan pengalaman
- Permainan

Peserta diajak berperan aktif dalam setiap kegiatan permainan yang terkait dengan materi

FACILITATOR

Instruktur Pelatihan

Ferry Basudewo & Billy Asmoro

Ferry Basudewo

- Graduate Certificate Adelaide Institute of TAFE
- Alumnus Bachelor degree Universitas Katolik Parahyangan

Pengalaman Kerja:

- Berpengalaman sebagai praktisi perbankan selama 20 tahun, dengan posisi terakhir sebagai Senior Vice President (SVP) di Bank HSBC Indonesia.
- Personal Loan and Payroll Sales Head, Premier Banking Sales Head di Bank HSBC
- Sales & Distribution Head di Bank Andara
- Retail Sales Head di Bank Chinatrust Indonesia
- Wealth Management Regional Sales Head, CF Islamic Banking Sales Head, Recovery Management Head, Consumer Finance Sales Head, Up-country Liabilities & Investment Sales Head, Branch Sales Manager di Bank ABN AMRO
- Banking & Card Sales Supervisor di Citibank NA
- Berpengalaman sebagai fasilitator untuk pelatihan perbankan.

Billy Asmoro

- Alumnus Bachelor degree STIE PERBANAS

Pengalaman Kerja:

- Berpengalaman sebagai praktisi perbankan selama 16 tahun, dengan posisi terakhir sebagai Senior Asisstant Vice President (SAVP) Card Business Division di Bank Danamon Indonesia.
- Sales Outsource Management Head, Outregion Business Head Bank Danamon Indonesia .
- Sales Outsource Management Manager Citibank.
- Berpengalaman sebagai fasilitator untuk pelatihan perbankan.

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