

Practical Debt Collector And Negotiation

SMART Comunication and Win-Win Solution

DESKRIPSI

Sering kali seseorang gagal mendapatkan apa yang ditargetkan karena tidak tepat dalam berkomunikasi dan melakukan negosiasi termasuk dalam penagihan. Apa yang menjadi cara dan langkah yang diambil dalam komunikasi dan negosiasi sangat menentukan apa yang ditargetkan. Seringkali permasalahannya sederhana tetapi cara menyelesaikannya yang membuat masalah itu menjadi rumit dan berdampak luas. Prinsip yang dilakukan adalah ‘tidak anarkis’ dan ‘tidak melanggar hukum’ serta “semua dinutungkan” akan disajikan pada materi ini beserta contoh nyata/kasus yang terjadi.

Trainer: Bohman J. Silaen, S.Si., M.M., CPHR.

WAKTU PELAKSANAAN

📅 12 Februari 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.*

TUJUAN

Peserta dapat mengidentifikasi dan merespon secara cepat dalam melakukan komunikasi dan negosiasi, sehingga mempunyai kekuatan tawar menawar yang kuat serta memperoleh hasil keputusan yang tidak merugikan bahkan berhasil.

OUTLINE PELATIHAN

- Tinjauan tentang Komunikasi

- Tinjauan tentang Negosiasi dengan Metode BENARPENTING
- Mengerti Karakter Dasar Manusia dan cara menghadapinya
- Mengelola Manajemen Konflik menjadi semua Manajemen Produktif
- Memahami Komunikasi dalam Negosiasi
- Teknik Intelijen dan Pelacakan
- Bagaimana mempersiapan dan Menghadapi Pihak Lawan, Pihak Ketiga atau Mitra serta Pihak Terkait lainnya dengan Pengkondisian

METODE

- Presentasi
- Diskusi
- Latihan Soal/Kasus
- DISC Profiling
- Simulasi

PESERTA

- Direktur/Manajer
- Supervisor
- HRD/Personalia
- Bagian Umum

FACILITATOR

Instruktur Pelatihan

Bohman J. Silaen, S.Si., M.M., CPHR.

Bohman adalah trainer dan fasilitator yang mempunyai pendekatan dalam menyampaikan materi pelatihan secara aktual dan praktis, mengedepankan metode pelatihan yang bukan hanya mudah dimengerti tetapi juga diserap dan dilaksanakan oleh peserta. “jangan ada yang sia-sia dalam pelatihan ini, semua harus bertambah maju dan baik” kutipan yang sering dilontarkan terhadap peserta.

Beliau adalah Direktur PT. DEVINA FLORINDO dan Direktur SAFERTO JASA REKATAMA (…s/d sekarang), Pendidikan : S3 Enterpreneur University, S2 Marketing Management STIE IPWI, S1 Biologi Lingkungan UNSOED, (Presenter + 20 materi a.l.; Tehnik Interview, Motivasi, Negosiasi, Leadership, Produktifitas, dll), HRD Manager (2002-2009), Coorporate Secretary (1993-1995). Organisasi/Pengalaman : Anggota SDM Indonesia, Anggota HRD Manager Club, Pengurus FKIJ Bidang SDM, Pengurus MPKN KADIN, Sekretaris Hari Pangan Se-Dunia Ke-15 WHO, Ketua Senat Mahasiswa, Pendiri Taman Buah Mekarsari, Ketua Komite Sekolah, Ketua Punguan Silaen se Bogor Timur. CEO General Trade BJS Solution

Beberapa klien yang pernah ditangani, diantaranya: Bank Mandiri, AMDI Astra,BCA, CIMB, Indofarma, Global Foresight, Grafitec, Printec, Mattel, STIE Perindustrian, ECO Logistic, DHL, Nichias Indonesia, Lautan Mas, OTO, Medco, BNI 46, Adira Finance, Allianz, Sinarmas Group, dll.

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