

Online Training : RM Funding Development Program

Description

RM Funding Development Program adalah program pelatihan untuk para RM Funding khususnya perbankan, sekuritas, asuransi yang disusun demikian sistematis, praktis sehingga setelah mengikuti pelatihan singkat 2 hari ini para peserta sudah dapat berproduksi.

Program pelatihan RM Funding Development Program memberikan pengetahuan, wawasan, kemampuan multi skill seperti selling skill, KYC, negosiasi, presentasi, influence dipandu oleh fasilitator yang sudah berpengalaman belasan tahun di dunia perbankan, keuangan yang juga menjadi praktisi konsultan bisnis internasional.

Trainer: Kurnia Hadi, GRCP, GRCA, cRBIA, CPMP

WAKTU PELAKSANAAN

25 - 26 November 2027

09:00 - 15:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

By Zoom

Harga

Group Price: Rp 3.700.000
Full Fare: Rp 4.050.000

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

Sasaran

Melalui pelatihan RM Funding Development Program ini diharapkan:

- Memberikan pengetahuan, wawasan, dan kemampuan multi skill yang dibutuhkan oleh seorang RM Funding
- Mampu berproduksi segera dengan mempraktekkan pengetahuan yang didapat dari pelatihan ini

Metode

Training RM Funding Development Program dilaksanakan dengan metode:

- Ceramah
- Case study
- Role Play/Video Movie

Outline Materi

Materi training yang akan di bahas topik RM Funding Development Program adalah :

Day 1

09:00 – 12:00

- Proses Know Your Customer Calon Nasabah
  - Bahasan : tahapan-tahapan proses KYC yang efektif dan efisien dalam menjaring calon nasabah yang berkualitas.
  - Membuat database calon nasabah
  - Bahasan : database calon nasabah harus dicari dan dibuat sebelum berjualan. Database disesuaikan dengan profil produk, segmentasi pasar, dan tingkat persaingan dengan competitor. Database yang berkualitas adalah kunci mendapatkan nasabah berkualitas.

13:00 – 15:00

- The Art of Selling
  - Bahasan : teknis penjualan dan tahapan-tahapan menjual yang praktis dipadu dengan strategi penjualan yang disesuaikan dengan segmentasi pasar, competitor, dan kebutuhan calon nasabah.
  - Role Play/Video Movie

Day 2

09.00 – 12.00

- Win-win Negotiation dan Teknik Presentasi
  - Bahasan : Faktor-faktor yang dapat membuat negosiasi “deadlock”, strategi negosiasi yang saling menguntungkan. Teknik negosiasi dan teknik presentasi dengan berbagai tipe calon nasabah
- Proses Indikasi Awal Fraud Calon Nasabah
  - Bahasan : Pencegahan kasus fraud adalah tanggung jawab semua karyawan bank termasuk analis kredit. Akan dibahas indikasi awal kasus fraud dan pencegahannya yang berhubungan dengan pemberian fasilitas kredit terhadap calon nasabah

13:00 – 15:00

- Role Play/Video Movie
- Role Play/Video Movie

Instruktur Pelatihan

Kurnia Hadi, GRCP, GRCA, cRBIA, CPMP

Kurnia Hadi seorang profesional trainer yang pernah berkarir di 3 bank multinasional yakni, Korea Exchange Bank Danamon, Indonesia Dai-Ichi Kangyo Bank, dan HSBC selama lebih dari 20 tahun. Latar pendidikan beliau manajemen keuangan dari Universitas Indonesia.

Beliau menjadi trainer profesional sejak tahun 2012 dan sejak itu telah memberikan pelatihan kepada lebih dari 100 perusahaan. Bidang keahliannya antara lain retail banking and wealth management, trade & finance, sales & marketing, risk management, compliance, anti money laundering, quality assurance, dan micro banking.

Kurnia Hadi menyandang sertifikat internasional dalam bidang manajemen risiko dan kepatuhan yang dikeluarkan oleh Open Compliance and Ethics Group (OCEG), sebuah lembaga global asal Amerika Serikat yang berfokus pada peningkatan governance, risk management, dan compliance. Beliau sekaligus mendapat lisensi dari OCEG untuk menyelenggarakan pelatihan dan sertifikasi Governance Risk Compliance Professional (GRCP) dan Governance Risk Compliance Auditor (GRCA) di Indonesia.

Di level internasional, beliau pernah menjadi pembicara dalam berbagai konferensi. Salah satunya dalam konferensi internasional “Commodity Trade and Finance World Asia” pada tahun 2012 di Singapura.IMB Niaga, Bank Sahabat Sampoerna, Bank BTPN, Bank UOB Indonesia, BNI Life, Asia Finance, Sun Life Indonesia Services, Trihamas Finance, FIF Group, Maybank Kim Eng Securities, Mandiri Sekuritas, Astrido Pacific Finance, Intensif Multi Finance, PT Pos Indonesia, ndonesia Power, Mitra Energi Prima, Kalbe Internasional, Asahimas Chemical, Loreal Manufacturing Indonesia, KPEI, Telkomsigma, dll.

Kurnia Hadi aktif menulis buku, beberapa bukunya yang telah diterbitkan antara lain: Menjaring Dolar Ala UKM (2016).Handbook: Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme (2017).

Daftar klien yang pernah ditanganinya antara lain Bank Indonesia, Kementerian Keuangan RI, Bank Mandiri, Bank BTN, Bank BRI, Bank BNI, Bank Maybank Indonesia, Bank Woori, Bank C.

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