



## 2 Days Training & Workshop

### “ How To Be Good Branch Manager For Multifinance ”

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

Cabang merupakan ujung tombak untuk pertumbuhan dan mendapatkan profit perusahaan. Cabang yang dipimpin oleh Kepala Cabang yang lemah akan merugikan perusahaan.

#### Cabang yang dipimpin oleh Kepala Cabang yang kuat akan menghasilkan :

- Pertumbuhan & profit perusahaan maximal
- Kepala cabang
- Level middle manager yang sangat menentukan
- Harus memiliki kualitas & kompetensi yang dapat diandalkan
- Harus memiliki karakter & attitude yang baik sebagai pemimpin

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 : How To Be Good Branch Manager For Multifinance**

#### Tujuan

#### Peserta diharapkan agar dapat :

1. Mengelola cabang lebih baik lagi
2. Meningkatkan kualitas kompetensi
3. Meningkatkan pertumbuhan & profit perusahaan

#### Materi Training

##### ☑ Pengantar (Introduction)

- ☆ definisi cabang
- ☆ target goal cabang
- ☆ kriteria kepala cabang yang dapat diandalkan
- ☆ kunci keberhasilan cabang

#### MDP - Consulting

Sahid Sudirman Center, 11<sup>th</sup> Suite A

Jl. Jend Sudirman No.86

Jakarta 10220, Indonesia

Tlp : 021 5213540 website: [www.mdpconsulting.co.id](http://www.mdpconsulting.co.id)



❑ **7 langkah Mengelola Cabang yang Menghasilkan Pertumbuhan & Profit**

- ☆ cara mengelola bisnis
- ☆ cara mengelola risiko
- ☆ cara mengelola collection
- ☆ cara mengelola operation cabang
- ☆ cara mengelola SDM
- ☆ cara mendvelop team cabang
- ☆ cara membangun kerjasama team

❑ **KPI Cabang**

❑ **Kepala Cabang sebagai Leader & Manager**

❑ **Cara Membaca Financial Statement Cabang**

❑ **Menangani Masalah Cabang**

**Target Peserta**

- ☛ Manager HO (Regional - Area)
- ☛ Branch Manager
- ☛ Marketing Head
- ☛ Credit Head
- ☛ Collection Head
- ☛ Operation Head
- ☛ Unit Kerja terkait lainnya

**Informasi Hubungi**

**Rahma Yuniarti**

- ⇒ **0878 – 8581 – 8700**
- ⇒ **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.