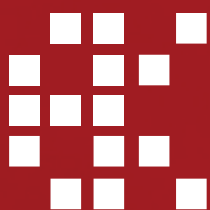


Training & Consulting



We Inspire...
Deliver Value



PT Bangun Kapasitas (BK) berkiprah sejak 2010 sebagai komitmen dari para profesional yang berdedikasi membangun kapasitas human capital di dunia Perbankan dan Keuangan.



TABLE OF CONTENT

01 SEJARAH	4
02 TENTANG KAMI	5
03 VISI DAN MISI	6
04 SUSUNAN DIREKSI & KOMISARIS	7
05 PRODUK TRAINING	8
06 PRODUK CONSULTING	12
07 EVENT	13
08 AGENDA 2023	25
09 KLIEN	29

SEJARAH

PT. Bangun Kapasitas (BK) didirikan pada tanggal 23 Maret 2010, berlandaskan komitmen para profesional yang mendedikasikan diri untuk membangun kapasitas human capital di dunia perbankan dan keuangan tanah air. Diprakarsai oleh Hendrawan Tranggana, Agoest Soebhektie, Wawan Darmawan dan Noer Saefulah, keempat praktisi perbankan ini memulai aktivitas perusahaannya dengan memberikan layanan training dan consulting dengan berkantor di bilangan Kuningan Timur, Jakarta Selatan.

Dalam kurun waktu dua tahun, didukung oleh kerja keras serta kepiawaian dalam menghadirkan layanan training dan consulting yang terbukti telah meningkatkan nilai kualitas SDM perbankan dan keuangan. Pada 2012 BK mulai berkembang pesat dan mendapatkan kepercayaan juga loyalitas dari sejumlah pelanggan yang umumnya berasal dari sektor Bank Pembangunan Daerah di Indonesia.



Kini, setelah 12 tahun berkontribusi, BK telah sukses mencetak ribuan talenta SDM perbankan dan keuangan.

menyambangi puluhan kota dan kabupaten dari ujung barat hingga ujung timur nusantara serta melayani dan menjalin hubungan erat dengan banyak institusi perbankan dan keuangan seperti Bank Umum Milik Negara, Bank Nasional dan Jasa Keuangan lainnya termasuk perusahaan Asuransi di Indonesia.



Ke depannya, bersama super team yang handal, diharapkan BK dapat selalu menjadi pilihan utama dan terpercaya bagi seluruh institusi perbankan dan keuangan dalam peningkatan kapasitas human capital di Indonesia.

TENTANG KAMI

Profil Perusahaan

PT. Bangun Kapasitas (BK) hadir untuk memberikan kontribusi positif dalam memajukan industri perbankan dan keuangan di Indonesia. Kami berkomitmen untuk selalu memberikan solusi dan pelayanan yang terbaik kepada para pelanggan.

Dengan tagline 'We Inspire, Deliver Value', BK senantiasa memberikan inspirasi dan nilai tambah kepada para pelanggan, baik individu maupun perusahaan, melalui program Training dan Consulting dalam penciptaan produk bisnis, layanan dan pengembangan human capital secara keseluruhan.

Memiliki komitmen dan kompetensi dibidang perbankan dan keuangan, BK akan terus berupaya dalam meningkatkan ability dan pengembangan personal stakeholders. Kami berorientasi pada performance achievement dan service quality yang dilaksanakan dengan penuh Integritas, guna menciptakan afiliasi dan sinergi yang saling menguntungkan.

Fokus Kami



Pengembangan budaya layanan perusahaan

Corporate Service Culture



Pengembangan budaya penjualan perusahaan

Corporate Sales Culture



Pengembangan kapasitas human capital perusahaan

Corporate Human Capital Development



Pengembangan proses bisnis perusahaan

Business Process Development



VISI & MISI

Visi

Menjadi perusahaan yang Terbaik dan Membanggakan dalam pengembangan kapasitas human capital di Indonesia.

TERBAIK

Memiliki kinerja terbaik di bidang pengembangan kapasitas human capital dan menjadi perusahaan pilihan yang terbaik bagi para pelanggan.

MEMBANGGAKAN

Menjadi kebanggaan Pelanggan dalam pencapaian pengembangan kapasitas human capital dan menjadi kebanggaan Shareholder dalam pencapaian dividen serta menjadi kebanggaan setiap pegawai dalam pencapaian kesejahteraan.

Misi

- ◻ Sebagai mitra strategis perusahaan perbankan dan jasa keuangan lainnya
- ◻ Memberikan pelayanan terbaik yang terpadu dan profesional
- ◻ Membangun kapasitas SDM perbankan dan jasa keuangan lainnya yang meliputi:
 - ◻ Kompetensi, Kreatifitas dan Produktifitas
 - ◻ Mampu memberikan nilai tambah bagi seluruh Stakeholder

KOMISARIS & DIREKSI



Agoest Soebhektie
President Commusioner



Nurlaela Bahar
Commusioner



Wawan Darmawan
Managing Director



Hendrawan Tranggana
Chief Executive Officer



Ahadian
Director

PRODUK & LAYANAN

Training

1

SALES ACTIVITY MANAGEMENT (SAM)

- ✓ Sales Growth Strategy & Execution for Officer
- ✓ Sales Growth Strategy & Execution for Supervisor
- ✓ Sales Growth Strategy & Execution for Sub-Branch Manager
- ✓ Sales Growth Strategy & Execution for Branch Manager

SERVICE EXPERIENCE MANAGEMENT (SEM)

- ✓ Service Excellence for Frontliner
- ✓ Service Management for Supervisor
- ✓ Service Management for Manager
- ✓ Service Excellence for Back Office
- ✓ Service Excellence for Marketer/Sales
- ✓ Total Service Quality for Branch

CREDIT ACTIVITY MANAGEMENT (CAM)

- ✓ Credit for Account Officer (Micro Consumer, Retail, Commercial, Corporate)
- ✓ Credit for Supervisor (Micro Consumer, Retail, Commercial, Corporate)
- ✓ Credit for Manager (Micro Consumer, Retail, Commercial, Corporate)

TREASURY

- ✓ ALMA (Basic, Intermediate, Advance)
- ✓ Basic, Intermediate & Advance Treasury
- ✓ Corporate Treasury
- ✓ Fundamental Technical Analysis (Price Movement Forecasting by Chart)
- ✓ Treasury Audit
- ✓ Treasury for Non Treasury People
- ✓ Treasury Management Seminar (Special Training for Dealers)

INTERNATIONAL BANKING

- ✓ Correspondent Banking
- ✓ Investment
- ✓ Money Market & Capital Market
- ✓ Trade Finance UCPDC 600
- ✓ Trade Service Payment System

RISK MANAGEMENT

- ✓ Credit Risk Management
- ✓ Market Risk Management
- ✓ Operation Risk Management
- ✓ Risk Management (Level 1,2,3,4)

ENABLER COMPETENCIES

- ✓ Communication Skill
- ✓ Handling Customer Complaint Technique
- ✓ Negotiation Skill
- ✓ Professional Image & Grooming
- ✓ Relationship Skill



Training for BPR

2

Low Management (Staff)

- ✔ Account Management and Problem Credit Handling
- ✔ BPR Business Potential Analyst
- ✔ Credit Analysis
- ✔ Credit Disbursement and Administration
- ✔ Implementation of Risk Management for BPR
- ✔ Implementation of Anti-Money Laundering for BPR
- ✔ Integrated Core Banking System
- ✔ Marketing & Selling For Funding & Lending
- ✔ Product and Service BPR Overview
- ✔ Specific Credit Scoring for BPR

Middle Management (Supervisor)

- ✔ Audit Management & Anti Fraud
- ✔ Credit Supervision
- ✔ Credit Policies & Procedures
- ✔ Credit Management & Credit Portfolio Management
- ✔ Implementation of Risk Management for BPR
- ✔ Implementation of Good Corporate Governance (GCG) for BPR
- ✔ Implementation of Anti-Money Laundering
- ✔ Leadership Management
- ✔ Marketing Strategic & Selling Management for Funding & Lending
- ✔ Principles of Supervision
- ✔ Service Operational Supervision
- ✔ Specific Credit Scoring for BPR

Top Management

- ✔ Banking Business Planning
- ✔ Business Digitization and Innovation for BPR
- ✔ Effective Good Corporate Governance (GCG) Implementation for BPR
- ✔ Function and Monitoring of BPR for Effective BPR Management
- ✔ Health Level Assessment BPR
- ✔ Integrated Core Banking System
- ✔ Specific Credit Scoring for BPR

Development Program

- ✔ Basic Bank Operation Program (BBOP)
- ✔ Officer Development Program (ODP)
- ✔ Staff Development Program (SDP)
- ✔ Senior Supervisor Development Program (SSDP)
- ✔ Junior Management Development Program (JDMP)
- ✔ Manager Development Program (MDP)
- ✔ Executive Development Program (EDP)



Training for BPR

3

Operational Bank

- ✔ Account Management and Problem Credit Handling
- ✔ Analisis Agunan
- ✔ Analisis Cash Flow
- ✔ Analisis Kredit Bermasalah
- ✔ Analisis Kredit Konsumtif
- ✔ Analisis Kredit Produktif
- ✔ Analisis Laporan Keuangan Debitur
- ✔ APUPPT
- ✔ Aspek Hukum Perbankan & Perkreditan
- ✔ Audit Management and Anti Fraud
- ✔ Banking Business Planning
- ✔ BPR Business Potential Analyst
- ✔ Credit Disbursement and Administration
- ✔ Credit Management and Credit Portfolio Management
- ✔ Credit Policies and Procedures
- ✔ Credit Supervision
- ✔ Function and Monitoring of BPR for Effective BPR Management
- ✔ Funding Officer BPR
- ✔ Good Corporate Governance (GCG) for BPR
- ✔ Health Level Assessment BPR
- ✔ Implementation and Effectiveness of Anti-Money Laundering for BPR
- ✔ Implementation of Risk Management for BPR
- ✔ Integrated Core Banking System
- ✔ Manajemen Remunerasi dan Kompensasi
- ✔ Penentuan Loan Pricing Untuk BPR
- ✔ Penyusunan SOP
- ✔ Perhitungan Kebutuhan & Repayment Capacity Kredit Investasi
- ✔ Perhitungan Kebutuhan & Repayment Capacity Kredit Modal Kerja
- ✔ Product and Service BPR Overview
- ✔ Project Appraisal
- ✔ SAK EP
- ✔ Specific Credit Scoring for BPR
- ✔ Tata Kelola Keuangan dan Akuntansi BPR



Training for BPR

4

Soft Skills Improvement

- ✔ Cognitive Flexibility
- ✔ Customer Experience for Frontliners BPR
- ✔ Effective Communication Skills for Bankers
- ✔ Effective Selling & Presentation Skills
- ✔ Handling Customer Complaint
- ✔ Human Capital Management
- ✔ Hypno Selling
- ✔ Knowing Your Leadership Better
- ✔ Knowledge Management
- ✔ Lead & Facilitating Strategic Program
- ✔ Leadership Management
- ✔ Maintaining Priority Customer
- ✔ Marketing and Selling Skill for Funding
- ✔ Need for Design & Creative Thinking
- ✔ Principles of Supervision
- ✔ Retired Not Expired (Aspek Non Finansial Masa Persiapan Pensiun)
- ✔ Service Excellent for Customer Service Officer
- ✔ Service Operational Supervision
- ✔ Talent Management

Sustainable Finance for BPR

- ✔ Laporan Keberlanjutan (Sustainability Report)
- ✔ Menyusun Rencana Aksi Keuangan Berkelanjutan untuk BPR
- ✔ Sustainable Finance Awareness (Keuangan Berkelanjutan) untuk BPR



Consulting

1

HUMAN CAPITAL

- ✔ Building e Learning
- ✔ Building Key Performance Management
- ✔ Building Learning Architecture
- ✔ Building Learning Management System

BUILDING SALES CULTURE

- ✔ Building SOP Marketing
- ✔ Building SOP Sales Activity Management
- ✔ Building Sales Activity Management Application
- ✔ Building Integrated Marketing System

BUILDING OPERATION CULTURE

- ✔ Building SOP Service Level Agreement
- ✔ Building Service Level Agreement (SLA) Application

ASSESSMENT

- ✔ Assessment Pegawai Baru
- ✔ Assessment Kenaikan Jabatan Pegawai Lama
- ✔ Assessment Untuk Calon Pemimpin

BUILDING SERVICE CULTURE

- ✔ Assessment Existing Condition Standard Set Up
- ✔ Deployment and Training
- ✔ Monitoring and Evaluation

CUSTOMER RELATION MANAGEMENT (CRM)

- ✔ Customer Based Mapping
- ✔ System Development and Integration
- ✔ Strategic Implementation



10.000++

Alumni yang mendapatkan manfaat dari program yang kami selenggarakan dan telah menempatkan posisi karir yang baik di bank swasta maupun nasional

EVENT



Total Service Quality (TSQ)

Bank Nagari



Hotel Rocky Padang



15 & 16
Desember 2012



Program Total Service Quality (TSQ) tersebut dimaksudkan untuk meningkatkan Awareness, Knowledge, Skill, dan Attitude pegawai terhadap pemahaman Service yang berdampak terhadap fungsi pokok di masing-masing Kantor Cabang/Pusat.

Program Total Service Quality (TSQ) diikuti oleh seluruh jajaran Bank Nagari Kantor Cabang Mentawai, dari staf sampai dengan Pemimpin Cabang, dengan jumlah peserta 92 orang.



Officer Orientation Program (OOP)

Bank Nagari



Hotel Mercure Padang



3 - 12
Oktober 2012



Officer Orientation Program (OOP) dikembangkan khusus untuk existing employee agar mempunyai pengetahuan dan keterampilan di bidang manajerial perbankan (managerial competencies), operasional perbankan (technical competencies) khususnya di Unit Kredit, Dana dan Layanan Kantor Cabang, dan kompetensi pendukung (enabler competencies), serta memahami proses bisnis Bank Nagari sehingga mampu melaksanakan pekerjaan dan tanggung jawab sebagai seorang calon bankir yang profesional.



Basic Teller



Hotel Pangeran
Beach Padang



20 & 21
Oktober 2012

Pelatihan Basic Teller Bank Nagari Tahun 2012 diikuti oleh 49 peserta yang dibagi dalam 2 gelombang. Gelombang I 13 - 14 Oktober 2012. Gelombang II tanggal 20 - 21 Oktober 2012.

Setelah mengikuti diklat ini, peserta diharapkan mampu memahami dan melakukan tugasnya sebagai seorang Teller yang profesional, baik dari sisi kecepatan, ketelitian, keramahan, pemahaman terhadap dokumen dan warkat, pelayanan prima dan citra diri.



Rekrutmen CS & Teller



· Kantor Pusat
· Hotel Grand Inna
Padang



8 - 18
Desember 2012

Frontliner sebagai pasukan terdepan yang mewakili kinerja suatu bank perlu memiliki kapasitas dan kapabilitas yang sesuai dengan kualifikasi serta kompetensi yang diharapkan agar dapat mempertahankan serta meningkatkan kualitas layanan dalam menunjang pencapaian target bisnis.

Proses rekrutmen ini terdiri dari beberapa tahap yaitu: initial interview, psikotes, psychology assessment interview dan tes kesehatan.



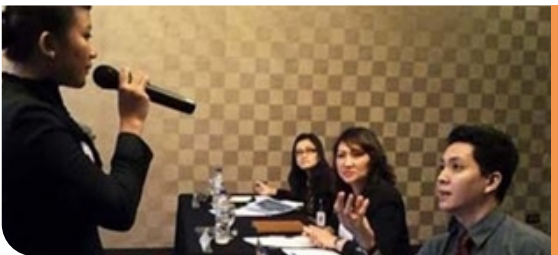
Klasikal Bank BJB Service Excellence Award (BBSEA) 2012



Hotel Gino Feruci
Bandung



5 - 7
Desember 2012



BBSEA sebagai sebagai ajang pencarian Role model yang terbaik dan sekaligus menjadi “Change Agent” yang dapat menyebarkan virus positif dalam upaya mengembangkan budaya layanan di Bank BJB yang tersebar di masing-masing Cabang. Diikuti oleh frontliner terbaik dari 4 wilayah Bank BJB masing-masing dari kategori Supervisor, Customer Service, Teller dan Satpam. Selama proses klasikal salah satu tahap yang harus dilalui oleh para peserta adalah tes presentasi hasil benchmark.



Malam Penobatan Bank BJB Service Excellence Award (BBSEA) 2012



Hotel Hilton
Bandung



21
Desember 2012



Malam Penobatan BBSEA 2012 merupakan puncak acara dari serangkaian. Kegiatan program penghargaan terhadap frontliner & supervisor Bank BJB. Pada acara ini terpilih juara untuk masing-masing kategori dengan tugas selama 1 tahun untuk menjadi service change agent dalam melakukan perubahan layanan Bank BJB untuk menjadi yang terdepan.

Malam penobatan BBSEA 2012 dihadiri oleh seluruh jajaran direksi dan pimpinan divisi Bank BJB. Acara ini dimeriahkan pula oleh artis “Yovie & Nuno”.



Coaching Executive Development Program (EDP)

bankjatim
yang terbaik untuk anda



Kantor Pusat
Surabaya



14 - 27
Mei 2012



Pelaksanaan Coaching Program EDP ke 7 Bank Jatim bertujuan memberikan inspirasi kepada seluruh peserta EDP sebagai bekal untuk memperlancar Project Assignment yang ditugaskan oleh Direksi kepada seluruh peserta selama 10 hari. Pembukaan EDP angkatan ke-7 dihadiri langsung oleh Direksi Kepatuhan yang membawahi langsung Divisi SDM, Pejabat SDM, peserta dan CEO Bangun Kapasitas.



Senior Development Program Angkatan 4

bankjatim
yang terbaik untuk anda



Learning Center
Prigen



11 | 21
Juni '12 | Juli '12



Senior Development Program (SDP) dikembangkan khusus untuk pengembangan staff yang memenuhi syarat PJS pada posisi Manajer Lini Pertama: Penyelia, Pimkas dan setingkat.

Penetapan pengukuran akan langsung disesuaikan dengan posisi yang ditempati dan selaras dengan tujuan organisasi di Kantor Cabang dan Kantor Pusat.



Outbound MDP Bank Jatim

bankjatim
yang terbaik untuk anda



Forest Inn
Tretes



21 & 22
Januari 2013



Outbound Training ini dirancang khusus untuk para Manajer di Bank Jatim selama 2 hari sebelum melaksanakan tahap Klasikal program MDP dengan menitikberatkan pada pengembangan Kepemimpinan yang mampu menjadi teladan, bisa memimpin diri dan orang lain, bersikap mental positif, memiliki jiwa melayani, berkomunikasi efektif serta mampu bersinergi dengan baik dalam tim kerja.



Rekrutmen CS & Teller

bankjatim
yang terbaik untuk anda



Graha Residence
Serviced Surabaya



17 | 17
April '12 | Juli '12



SCA sebagai sebagai ajang pencarian Role model yang terbaik dan sekaligus menjadi "Change Agent" yang dapat menyebarkan virus positif dalam upaya mengembangkan layanan unggul di Bank Jatim di masing-masing Cabang.

Diikuti oleh frontliner terbaik Bank Jatim masing-masing dari kategori Penyelia, SA, Teller dan Satpam.



Rangkaian Tes Service Change Agent (SCA)



STIESIA
Surabaya



10 - 13
September 2012



Setelah melalui tahap klasikal dan pematapan selama 2 hari, seluruh peserta SCA menjalani rangkaian seleksi berupa tes tulis, tes presentasi hasil benchmarking dan tes role play.



Service Change Agent (SCA) Award 2012



Kantor Pusat
Surabaya



6
Oktober 2012



SCA Award merupakan puncak acara dari rangkaian kegiatan pemilihan service change agent. Pada acara SCA Award terpilih juara 1, 2 dan 3 untuk masing-masing kategori. SCA Award dihadiri seluruh jajaran Direksi dan Pemimpin Divisi Bank Jatim.



Service Leadership To Create Super Service Team

bankjatim
yang terbaik untuk anda



Kantor Pusat
Surabaya



8 & 9
Januari 2022



Training Service Leadership to Create Super Service Team ini bertujuan untuk memberikan insight kepada para Leader tentang tantangan & peluang di bisnis perbankan saat ini, juga agar mengetahui langkah-langkah sistematis dalam membangun Super Service Team untuk mengakselerasi Budaya Layanan di Bank Jatim. Program yang ditujukan khusus untuk para Leader Bank Jatim ini dilaksanakan selama 2 hari yang diikuti oleh 93 orang dari kantor Cabang/Capem maupun dari Kantor Pusat.



Coaching for Performance

Bank Jateng



Kantor Pusat
Semarang



12 & 13
Januari 2022



Training Coaching for Performance ini diperlukan agar peserta memiliki pemahaman tentang berbagai metode pengembangan berdasarkan hasil mapping tim (Skills, Knowledge, Attitude) antara lain Training, Coaching, Mentoring, Counseling, Self-Learning, Assignment.

Kegiatan ini diselenggarakan selama 2 hari yang bertempat di Kantor Pusat Bank Jateng, dan diikuti sebanyak 30 peserta.



Refreshment Service Excellence



Hotel Santika Padang



30
Januari 2022

Training Refreshment Service Excellence ini menitikberatkan materi penyampaiannya pada pemahaman dan motivasi dalam melaksanakan peran sebagai supervisor unggulan dan membuat strategi team work building serta membangun komitmen dan kebersamaan di unit kerja.

Pelatihan ini dilaksanakan pada 30 Januari 2022 dan diikuti oleh 26 orang mulai dari level sekuriti, teller, customer service dan kepala cabang Bank Nagari.



Officer Orientation Program (OOP)



Hotel Truntum Padang



21 | 2
Juni '22 | Juli '22

Pelatihan Officer Orientation Program bertujuan agar existing employee memiliki pengetahuan dan ketrampilan di bidang manajerial dan operasional perbankan, khususnya di unit kredit, dana dan layanan kantor cabang.

Acara ini diselenggarakan di Hotel Truntum, Padang selama 2 pekan dan diikuti oleh 31 peserta dari seluruh kantor cabang Bank Nagari di Sumatera Barat.



Service Excellence for Supervisor (Batch 1)

bankjatim
yang terbaik untuk anda



Hotel Aria Centra
Surabaya



6 & 7
Agustus 2022

Mengusung tema Service Leadership to Create Super Service Team, training ini bertujuan untuk mengembangkan citra diri Penyelia guna memiliki attitude yang profesional & customer centric sehingga dapat menjadi role model & walk the talk bagi bawahan serta lingkungannya.

Kegiatan ini diikuti oleh sekitar 180 Penyelia dari seluruh cabang Bank Jatim, yang dilaksanakan selama 2 hari di Ruang Semeru Hotel Aria Centra Surabaya.



Service Excellence for Supervisor (Batch 2)

bankjatim
yang terbaik untuk anda



Kantor Pusat
Surabaya



17 & 18
September 2022

Dengan pelaksanaan kegiatan training Service Excellence for Supervisor, Penyelia diharapkan mampu memberikan motivasi dan mentransfer seluruh pola pikir dan keterampilan pelayanannya kepada frontliner dan team di unit kerjanya melalui program layanan yang berkesinambungan agar dapat membentuk Super Service Team.

Pelatihan yang dikemas secara Fun dan Comprehensive ini dilakukan selama 2 hari yang diikuti oleh 180 peserta, berlokasi di Ruang Bromo, Bank Jatim – Surabaya.



Jatimers Leadership Development Program (Batch 1)



Learning Center Prigen

25 Sep '22 | 1 Okt '22



Training Jatimers Leadership Development Program (Batch 1) adalah program yang dirancang khusus untuk mempersiapkan pegawai Bank Jatim mendapatkan pelatihan dan pendidikan pada posisi yang lebih tinggi dari posisi Pimkas/Penyelia/ Pengelola/Analisis yang setingkat untuk mengisi posisi jabatan sebagai Pemimpin Capem.

Kegiatan JLDP Batch 1 diselenggarakan selama 7 hari yang diikuti oleh 37 peserta dari seluruh kantor cabang Bank Jatim.



Manager Development Program (MDP)



Hotel Atria Magelang

1-5 Oktober 2022



Training Manager Development Program ini adalah program pengembangan karir pegawai yang dipersiapkan untuk mengisi posisi sebagai Calon Pincab/Kepala Sub Divisi/ Kabag KCU pada Kantor Cabang Utama atau yang setara.

Program yang merupakan kelanjutan bagi pegawai yang telah mengikuti program JSDP ini dilaksanakan selama 2 minggu dan diikuti oleh 23 peserta.



Jatimers Leadership Development Program (Batch 2)

bankjatim
yang terbaik untuk anda



Whiz Prime Hotel
Surabaya



2 - 8
Oktober 2022



Training Jatimers Leadership Development Program (Batch 2) ini diharapkan menjadikan peserta mampu bertindak sebagai pemegang jabatan setingkat Pemimpin Cabang Pembantu yang memimpin, mengkoordinir, mengelola, meningkatkan kinerja dan menentukan masa depan bagi unit kerja yang dipimpinnya.

Pelatihan diadakan selama 7 hari ini bertempat di Whiz Prime Hotel Darmo Harapan, Surabaya dan diikuti oleh 36 peserta dari seluruh kantor cabang Bank Jatim.



Jatimers Leadership Development Program (Batch 3)

bankjatim
yang terbaik untuk anda



Learning Center
Prigen



9 - 15
Oktober 2022



Setelah mengikuti program pelatihan Jatimers Leadership Development Program (Batch 3) ini peserta diharapkan menjadi pemimpin yang potensial, bermotivasi tinggi, berdedikasi, kreatif dan inovatif, dan mempunyai masa depan yang baik sebagai kader pejabat eksekutif.

Kegiatan yang menggunakan model pembelajaran Experiential Learning Process ini diadakan selama 7 hari dan diikuti oleh 36 peserta dari seluruh kantor cabang Bank Jatim.

60

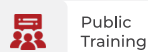
Judul pelatihan strategis di dunia Perbankan



1.000++

Peserta Online Training Series yang sudah mendapatkan sertifikat

Online Training Series



Selain menyelenggarakan kegiatan Training dan Consulting secara tatap muka (offline), melalui anak perusahaannya Bangun Kapasitas Digital Academy (BKDA) juga menghadirkan suatu program pelatihan berbasis online yakni Online Training Series (OTS).

OTS merupakan kegiatan training pengembangan SDM secara online yang menggunakan aplikasi layanan konferensi/komunikasi video. Program yang dikemas secara menarik dan interaktif ini dipandu oleh MC dan menghadirkan pemateri

dari Bangun Kapasitas yang merupakan praktisi, handal dan berpengalaman, khususnya di bidang keuangan dan perbankan.

Adapun manfaat lebih dari program OTS dari BKDA ini bagi para peserta, baik individu/karyawan maupun perusahaan, antara lain adalah suasana pembelajaran yang fleksibel dan lebih nyaman karena dapat dilakukan di mana saja, materi training yang dapat diunduh dan recording video yang dapat diputar ulang kapan saja, serta tentunya efisiensi dari segi biaya dan waktu.

AGENDA 2023



SERVICE EXCELLENT

Online

Offline

- | | Online | Offline |
|---|-------------|-------------|
| 1. How Service Creates Business | 4 Januari | 6 Januari |
| 2. Sales Through Service Skill for Frontliner | 21 Februari | 24 Februari |
| 3. Building Services Blueprint & Service KPI | 16 Mei | 19 Mei |



CREDIT

Online

Offline

- | | Online | Offline |
|---|-----------------|-----------------|
| 1. Brevet Administrasi Kredit | 10 & 13 Januari | 10 & 13 Januari |
| 2. Pemantauan, Early Warning Signal dan Penyelamatan Kredit | 2 Februari | 9 Februari |
| 3. Penguatan Administrasi Kredit | 1 Maret | 9 & 10 Maret |
| 4. Credit Risk & Credit Relationship Management | 16 Maret | 16 & 17 Maret |
| 5. Best Practice of Managing Problem Loan | 6 Juni | 8 & 9 Juni |
| 6. Penyelesaian Kredit Bermasalah | 4 Juli | 6 & 7 Juli |
| 7. Penyelamatan dan Penyelesaian Kredit Bermasalah | 15 Agustus | 17 & 18 Agustus |
| 8. Penguatan Administrasi Kredit & Hukum Perkreditan | 17 Oktober | 21 Oktober |
| 9. Best Practice in Credit Management Model | 7 November | 11 November |



MARKETING STRATEGY

Online

Offline

	Online	Offline
1. Account Management	18 Januari	25 Januari
2. Social Media Marketing Strategy on Banking Digital Marketing	21 Maret	24 Maret
3. Strategic Selling & Negotiation Skill for Banking With NLP	18 April	21 April
4. Strategi Pemasaran Perbankan	25 April	28 April
5. Effective Marketing Planning & Strategy in Digital Era	20 Juni	23 Juni
6. Fundamental Marketing for Sales Officer	8 Agustus	12 Agustus



MANAGING PEOPLE

Online

Offline

	Online	Offline
1. Millennials Transformation Culture	14 Februari	17 Februari
2. Enjoy Coaching Session With Millennial Team	13 Juni	16 Juni
3. Build a Collaborative Working Team	18 Juli	22 Juli



GOOD CORPORATE GOVERNANCE

Online

Offline

	Online	Offline
1. Strengthen Good Corporate Governance through Policy & Procedure Management	4 Januari	6 Januari



COMMUNICATION SKILL

Online

Offline

1. Intergeneration Communication at Work Place
2. Effective Communication & Interpersonal Skills

28 Maret

31 Maret

14 November

18 November



LIABILITIES

Online

Offline

1. Asset Liability Management (ALMA)

4 April

7 April



COACHING MENTORING COUNSELING

Online

Offline

1. Coaching Techniques for Millennials

11 April

14 April



POLICY & PROCEDURE

Online

Offline

1. Effective Policy & Procedure Control
2. Policy & Procedure Management for Banking
3. Implementasi POJK Terkait Program APU PPT di Industri Keuangan

2 Mei

5 Mei

11 Juli

14 Juli

5 September

8 September



LEADERSHIP

Online

Offline

1. Service Leadership to Create Super Service Team

9 Mei

12 Mei

2. The Art of Leadership

12 September

16 September

3. Becoming a Great Leader in Millennial Era

21 November

25 November



RISK MANAGEMENT

Online

Offline

1. Penerapan APU & PPT dengan Optimalisasi Lines of Defense

1 Agustus

4 Agustus

2. Credit Risk Management in Bank to Bank Business

5 Desember

7 & 8 Desember



PROUCEMENT

Online

Offline

1. Strategic Procurement Management

13 Desember

20 Desember

BangunKapasitas

Satisfied Client



We Inspire...
Deliver Value

021-57895948

bangun.kapasitas

bk.inspiration

bangunkapasitas.co.id