

## February

Date, Venue	Theme, Details
21-22 Feb  Amos Cozy Hotel & Convention Hall Melawai, Jakarta  Facilities: Konsumsi (makan siang & 2x Coffee Break), Modul materi pelatihan, CD Materi (termasuk Data Peserta & Dokumentasi), Training kit (block note & pen), ID Card IMZ, Sertifikat  Speakers: IMZ Team	<b>Managing Financial Report Based on PSAK 109 / Menyusun Laporan Keuangan Standar PSAK 109 bagi OPZ</b>  <b>Outline</b> Disahkannya Pedoman Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 109 sebagai standar keuangan organisasi pengelola Zakat dan Infak/Sedekah (OPZ) membutuhkan tindak lanjut berupa sosialisasi teknik penerapannya. Dalam hal ini IMZ mencoba mengakomodir kebutuhan tersebut.  <b>Manfaat</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Meningkatkan pemahaman amil terhadap penerapan standar keuangan yang sesuai dengan PSAK 109</li><li>2. Memudahkan dalam menyusun laporan keuangan yang telah sesuai standar</li></ol> <b>Peserta</b> Pengurus organisasi pengelola zakat  <b>Materi</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Pengantar laporan posisi keuangan</li><li>• Komponen laporan posisi keuangan</li><li>• Hubungan laporan posisi keuangan dan laporan aset kelolaan</li><li>• Pengantar laporan perubahan dana</li><li>• Komponen laporan perubahan dana</li><li>• Pengantar laporan arus kas</li><li>• Komponen laporan arus kas</li><li>• Memahami catatan laporan keuangan</li><li>• Praktik dan Studi kasus</li></ul>

21-22 Feb

Amos Cozy Hotel & Convention Hall  
Melawai, Jakarta

Facilities: Konsumsi (makan siang & 2x Coffee Break), Modul materi pelatihan, CD Materi (termasuk Data Peserta & Dokumentasi), Training kit (block note & pen), ID Card IMZ, Sertifikat

Speakers: IMZ Team

## Interpersonal Communication Skill / Komunikasi Interpersonal

### Outline

Komunikasi interpersonal merupakan keterampilan dasar setiap individu. Beberapa orang secara khusus memiliki potensi komunikasi yang baik. Namun, kemampuan komunikasi ini dapat dipelajari dan dilatih. Kemampuan ini akan menjadi modal utama dalam melakukan diskusi, negosiasi, presentasi, audiensi, maupun melakukan wawancara. Tak hanya itu, dalam berkomunikasi selayaknya kita memiliki kemampuan untuk "membaca" situasi lawan bicara. Melalui pelatihan ini peserta akan dilatih bagaimana berkomunikasi interpersonal dengan efektif, baik dalam proses penyampaian informasi maupun untuk mampu menangkap isi komunikasi tersebut secara tepat.

### Manfaat

1. Meningkatkan kemampuan verbal dan non verbal peserta dalam berkomunikasi efektif.
2. Meningkatkan kemampuan antisipasi umpan balik lawan bicara.
3. Meningkatkan kemampuan kontrol terhadap lingkungan sosial, sehingga mampu memodifikasi persepsi dengan cara persuasi.

### Peserta

Pelatihan ini dapat diikuti oleh berbagai lini lintas divisi dalam institusi, staf, *project officer*, supervisor hingga jajaran manajerial

### Materi

- Perencanaan komunikasi, apa yang ingin Anda sampaikan? Bagaimana Anda menyampaikannya? Bagaimana mensinergikan apa yang Anda sampaikan dengan minat lawan bicara?
- Teknik komunikasi verbal, memperoleh feed back (umpan balik) dari lawan bicara, kapan Anda tahu harus mendengar dan kapan harus berbicara?
- Teknik antisipasi dan mengevaluasi respon lawan bicara, bagaimana mengantisipasi lawan bicara yang tidak responsif atau bahkan tersinggung dengan Anda?
- Kapan Anda tahu harus mendengar dan kapan harus berbicara?
- Bagaimana berkomunikasi dengan tidak berlebihan tanpa menjadi kurang efektif dalam penyampaian informasi
- Teknik persuasi dalam berkomunikasi, bagaimana mendorong lawan bicara untuk tertarik mengikuti percakapan yang Anda lakukan.
- Simulasi & *games*

Date, Venue	Theme, Details
22-23 Feb	<b>Leadership Development Program</b>
Amos Cozy Hotel & Convention Hall Melawai, Jakarta	<b>Outline</b> Program ini memberikan wawasan untuk memulai dan menjadi Pemimpin yang baik (How to be a Good Leader). Banyak Pemimpin yang memiliki keberuntungan menjadi Pemimpin, karena faktor keberuntungan, namun bukan karena memiliki kemampuan "Memimpin" (How to be a Knowledgeable Leader). Peserta akan mengetahui menjadi Leader yang handal berdasarkan potensi diri. Peserta juga diharapkan mampu mengembangkan dirinya menjadi Pemimpin yang disenangi dan ada di hati anak buahnya. Target Pelatihan ini adalah mampu menjadi Pemimpin yang akan berkontribusi lebih besar lagi kepada Lembaga, Perusahaan dan atau Organisasi.
Facilities: Konsumsi (makan siang & 2x Coffee Break), Modul materi pelatihan, CD Materi (termasuk Data Peserta & Dokumentasi), Training kit (block note & pen), ID Card IMZ, Sertifikat	<b>Manfaat</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Memahami hakikat peran seorang Pemimpin</li><li>2. Mengenal dan mengoptimalkan potensi diri untuk menjadi Pemimpin yang handal</li></ol>
Speakers: IMZ Team	<b>Peserta</b> Pelatihan ini dapat diikuti oleh pimpinan, baik supervisor, coordinator, ataupun jajaran manajerial berbagai lini dalam institusi
	<b>Materi</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Pemimpin dilahirkan atau dilatih ?</li><li>• Memahami peran seorang Pemimpin</li><li>• Menjadi Pemimpin yang berpengetahuan dan berkemampuan</li><li>• Memilih Gaya Kepemimpinan</li><li>• Mengetahui nilai – nilai yang harus dimiliki Pemimpin</li><li>• Memiliki kemampuan mengenali potensi dan kepribadian bawahan</li><li>• Bagaimana membangun teamwork yang kuat ?</li><li>• Menjadi Pemimpin yang mampu memotivasi dan mengelola konflik</li><li>• Menjadi Pemimpin yang mampu mencapai target</li></ul>

Date, Venue	Theme, Details
<p>28-29 Feb</p> <p>Amos Cozy Hotel &amp; Convention Hall Melawai, Jakarta</p> <p>Facilities: Konsumsi (makan siang &amp; 2x Coffee Break), Modul materi pelatihan, CD Materi (termasuk Data Peserta &amp; Dokumentasi), Training kit (block note &amp; pen), ID Card IMZ, Sertifikat</p> <p>Speakers: IMZ Team</p>	<p><b>Creating Consumer Analysis &amp; Marketing Strategy / Teknik Analisa Konsumen &amp; Strategi Pemasaran</b></p> <p><b>Outline</b> Membangun usaha sukses adalah tujuan setiap orang, dan untuk pencapaian tersebut kita harus mampu membaca atau mengenali keinginan konsumen agar kita dapat mengaplikasikannya dan menarik konsumen lebih banyak. Dan analisa seperti apa yang dibutuhkan oleh setiap perusahaan ada di acara training ini. Di sini anda akan terbantu untuk menyusun strategi dan menganalisa kebutuhan dan keinginan konsumen.</p> <p><b>Manfaat</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meningkatkan pengetahuan bagaimana menganalisa kebutuhan konsumen dan membaca tren pasar</li> <li>• Melatih merancang strategi pemasaran berdasarkan hasil analisa pasar</li> </ul> <p><b>Peserta</b> Pelatihan ini dapat diikuti oleh pimpinan, baik supervisor, coordinator, ataupun jajaran manajerial berbagai lini dalam institusi</p> <p><b>Materi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan segmentasi pasar &amp; posisi produk di pasaran</li> <li>• Membaca perilaku pasar &amp; strategi produksi</li> <li>• Menyesuaikan strategi promosi dengan pasar</li> <li>• Merancang strategi <i>channeling</i> pemasaran produk</li> </ul>