

02 Program Features

SOLUSI

Kelas President Bosum akan berdasarkan sistem "Segitiga Bosum" yang terdiri dari Strategi, Operasional, dan Kepemimpinan, untuk membantu pengusaha dalam membangun keputusan strategis yang tepat, Operasional organisasi yang efektif, dan kepemimpinan yang unggul, dalam mewujudkan kesuksesan yang berkelanjutan dalam perusahaan.



Kelas praktik secara sistematis

- Teruji oleh pasar dagang dengan pengalaman 17 tahun, 100+ guru berkualitas, dengan materi yang berkaitan dengan situasi aktual usaha kecil menengah.

Implementasi 5 langkah

- Pembelajaran bagaikan rantai" saling terkait, mengubah pengetahuan yang dipelajari menjadi tindakan korporasi.

Sistem layanan profesional

- 3 wali kelas melayani dengan sepenuh hati, dan para pelatih praktis yang mendalami dan membimbing dalam menjawab pertanyaan.

Pandangan tentang tren terkini

- Kuliah tren diadakan secara berkala, yang mengikuti perubahan zaman, untuk selangkah lebih maju dalam menemukan peluang bisnis.

Penghubung sumber daya antar peserta

- Tur studi dan kunjungan ke perusahaan terkenal di Tiongkok, Jepang, dan Asia Tenggara, dan terhubung dengan 60.000+ alumni elit.

03 Curriculum Structure

Sistem Kurikulum



Strategi

Temukan arah Profit

Operasional

Tingkatkan Efisiensi Operasional

Kepemimpinan

Mendorong Pergerakan Tim

06 Application Guide

PANDUAN BELAJAR

Target

Memiliki posisi Manajer umum atau lebih tinggi keatas dari perusahaan swasta, dengan setidaknya 3 tahun pengalaman manajemen bisnis yang komprehensif, dan omset perusahaan lebih dari 10M Rupiah.

Metode Pembelajaran

Waktu belajar:Durasi 12 bulan, kelas diadakan pada akhir pekan setiap bulan, dari jam 9:00 sampai 12:00 ; dan 14:00 sampai 17:00.

Lokasi kelas:Jakarta (tergantung jadwal kelas sebenarnya).

Cara Reschedule kelas:Jika selama masa belajar Anda berhalangan hadir di kelas karena suatu hal, maka Anda perlu meminta izin kepada wali kelas Anda, setelah berkoordinasi dapat diatur jadwal kelasnya.

Biaya Studi

Biaya sekolah:Rp 199.999.000,00/ orang (sudah termasuk biaya pendaftaran 20jt), termasuk uang kuliah, biaya bahan pengajar, biaya sertifikat, tas sekolah, buku catatan, Coffee Break, dll.

Pembayaran:Setelah siswa menerima pemberitahuan penerimaan, harap transfer biaya sekolah ke rekening yang ditunjuk dalam waktu 3 hari kerja, dan faktur akan diterbitkan setelah pembayaran.

Permohonan Pendaftaran

- Formulir pendaftaran (disediakan oleh Bosum)
- 1 fotocopy Kartu Identitas Penduduk (KTP)
- 1 fotocopy ijazah kualifikasi akademik tertinggi (jika diperlukan)
- 1 fotocopy NPWP Perusahaan
- 2 Lembar Kartu Nama Pribadi
- 2 Lembar Pasfoto ukuran 3,5cm x 4,9cm
- Biaya Pendaftaran (RP 20jt, dikonversi menjadi biaya kuliah setelah masuk)

Tinjauan kualifikasi: Institut Ilmu Manajemen Boshang akan melakukan tinjauan kualifikasi berdasarkan semua aspek informasi pendaftaran yang diberikan oleh siswa.

Pemberitahuan Penerimaan Siswa

Sekolah kami akan mengeluarkan pemberitahuan penerimaan dalam waktu 7 hari kerja setelah menerima materi pendaftaran siswa.Siswa yang belum menerima pemberitahuan dapat menghubungi staf untuk pertanyaan.

Penerbitan Sertifikat

Di akhir masa studi, bagi yang lulus penilaian akan diberikan sertifikat kelulusan dari Institut Ilmu Manajemen Bosum.

Cui Chun Lei Project Manager

081218395151
chunleicui62@gmail.com



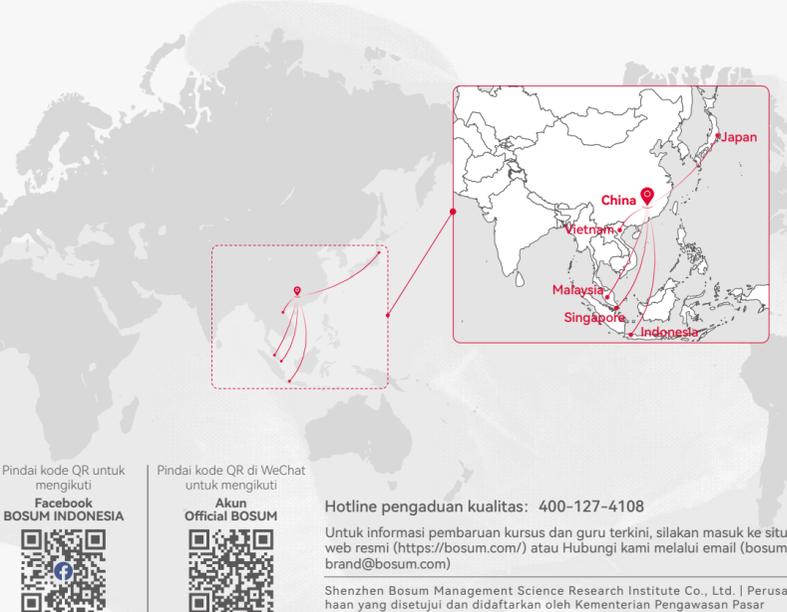
WhatsApp

Jay Huang Project Manager

081283150862
jayhw1236@gmail.com



WhatsApp



Pindai kode QR untuk mengikuti Facebook BOSUM INDONESIA



Pindai kode QR untuk mengikuti Akun Official BOSUM

Hotline pengaduan kualitas: 400-127-4108

Untuk informasi pembaruan kursus dan guru terkini, silakan masuk ke situs web resmi (<https://bosum.com/>) atau Hubungi kami melalui email (bosum-brand@bosum.com)

Shenzhen Bosum Management Science Research Institute Co., Ltd. | Perusahaan yang disetujui dan didaftarkan oleh Kementerian Pengawasan Pasar



BOSUM . INDONESIA

总裁班

Inovasi Baru Menghasilkan Profit
- Implementasi Proyek Secara Sistematis

INNOVATIVE PROFIT
SYSTEM LANDING PROJECT



**BOSUM
INDONESIA**

BOSUM Ngerti Bisnis
Setelah Belajar Langsung Praktik

01 Business Dilemma

DILEMA PERUSAHAAN

Kehilangan arah dalam mencari Profit

- Pertumbuhan perusahaan terus melambat, bagaimana cara menyesuaikan untuk menerobos hambatan pendapatan?
- Terlibat dalam persaingan antara sesama pengusaha, bagaimana lebih dulu keluar dari perang harga pesaing?

Kurangnya metode/ cara dalam mengelola

- Sistem prosedur yang tidak sehat, bagaimana cara mengurangi biaya dan meningkatkan efisiensi operasional perusahaan?
- Kurangnya metode/ cara dalam membina tim, bagaimana agar karyawan betah dan bisa berhasil?

Kurang ide untuk inovasi

- Video pendek dan siaran langsung sedang panas panas nya, bagaimana kita memanfaatkannya?
- Produk semakin homogen, bagaimana menciptakan nilai unik untuk mengikat pelanggan?

04 Learning Path JALUR PEMBELAJARAN

Persiapan / Fokus Pada Masalah

- Kuesioner diagnostik pra-kelas
- Identifikasi hambatan manajemen
- Fokus pada masalah inti

Berdasarkan pengalaman pendidikan President selama 17 tahun, Boshang mempekerjakan para profesional untuk mengembangkan sistem penilaian lengkap, guna membantu siswa memahami kesenjangan sebelum kelas, saat kelas berlangsung, fokus pada peningkatan dan perbaikan, dan memeriksa efek pembelajaran setelah kelas selesai.

Penilaian Diri: 16 Pertanyaan Model Bisnis CEO					Contoh Laporan Evaluasi
Dimensi	Nilai Ujian Pra-kelas	Nilai Ujian Setelah kelas	Nilai Standar	Peningkatan	
Segmentasi Klien	4	4.5	5	12.50%	
Value Proposition	4	4.5	5	12.50%	
Jalur Pemasaran	3.5	4.5	5	28.57%	
Hubungan Klien	4	4	5	0.00%	
Sumber Pendapatan	3	4.5	5	50.00%	
Bisnis Utama	3	4	5	33.33%	
Sumber Daya Utama	3	4.5	5	50.00%	
Kerjasama Penting	2.5	4.5	5	80.00%	
Struktur Biaya	3	4.5	5	50.00%	

Pembelajaran / Kelas Praktik

- Kelas peningkatan manfaat
- Kelas inovasi baru menghasilkan profit
- Kelas pembahasan permasalahan yang sedang hangat

12 mata kuliah inti Kelas President mengatasi langsung pada inti kesulitan dan Pain Point (Titik Keluhan) dalam pengembangan dan pengelolaan usaha kecil dan menengah. Kami memilih tim guru dan pelatih yang kaya akan pengalaman praktis untuk membantu pengusaha menemukan arah yang menguntungkan, meningkatkan sistem manajemen, mengikuti tren zaman, dan menghindari jalan memutar dalam pengembangan usaha, menuju kesuksesan.



Module	Nama Kelas	Isi materi	Durasi
Kelas Pengembangan	(Kamp Pelatihan Kepemimpinan dan Membangun Tim Kelas)	<ol style="list-style-type: none"> Meningkatkan kepemimpinan dan membangun tim yang saling mendukung Membentuk suasana dan mekanisme belajar tim 	2 hari
7 Sistem Manajemen Utama			
Strategi	(Strategi 7 Langkah – Dorongan Pertumbuhan secara berkala)	<ol style="list-style-type: none"> Menemukan arah pengembangan perusahaan yang tepat Rencanakan rantai bisnis dengan benar Memperjelas nilai inti untuk membangun daya saing 	2 hari
	(Inovasi Model Bisnis – Mencari Area Keuntungan Baru)	<ol style="list-style-type: none"> Temukan segmen pelanggan dan nilai inti yang tepat Pilih bisnis utama dan jalur pemasaran Menciptakan model keuntungan yang inovatif secara berkelanjutan 	2 hari

Module	Nama Kelas	Isi materi	Durasi
Operasional	(Pengendalian Operasional – Mendorong Eksekusi Strategi)	<ol style="list-style-type: none"> Bagaimana menggunakan diagram untuk menguraikan target strategis Menyusun rencana bisnis berdasarkan tujuan target Bagaimana mengimplementasikan rencana operasional dari departemen hingga ke individu Cara melacak kinerja dan cara memeriksa prosesnya 	2 hari
	(Pemikiran Finance Besar – Menurunkan Biaya dan Meningkatkan Efisiensi dengan Manajemen Data)	<ol style="list-style-type: none"> Melihat daya saing inti perusahaan dari sudut pandang keuangan Pengendalian internal dan pencegahan risiko Tiga risiko bisnis utama yang harus diperhatikan oleh perusahaan Cara-cara bagi perusahaan untuk mengurangi biaya dan meningkatkan efisiensi 	2 hari
	(Kunci Manajemen Penjualan – Membangun Pasukan Besi Juara Penjualan)	<ol style="list-style-type: none"> Dua poin penting dalam manajemen penjualan: manusia dan bisnis Menguasai metode segmentasi dan perencanaan pelanggan Membuat perkiraan penjualan dan metode analisa corong Bagaimana memilih dan melatih staf penjualan 	2 hari
	(Strategi Sumber Daya Manusia (SDM) – Mendukung Terobosan Kinerja Perusahaan)	<ol style="list-style-type: none"> Merapikan struktur organisasi dan meningkatkan efisiensi operasional Manajemen gaji yang efektif untuk menarik dan memotivasi SDM Pengenalan dan pelatihan SDM untuk meningkatkan vitalitas organisasi Menetapkan sistem kinerja dan menikmati hasil bersama 	2 hari
Kepemimpinan	(Kepemimpinan Menang Bersama – Agar Organisasi dan Tim Menang Bersama)	<ol style="list-style-type: none"> Bagaimana membina bawahan yang cakap Cara mengotorisasi dengan benar dan melepaskannya tanpa khawatir Bagaimana agar tim dan organisasi dapat berjalan secara otomatis 	2 hari
5 Inovasi dan Pain Point (Titik Keluhan)			
Inovasi	(Inovasi Produk – Menciptakan Kategori Produk Juara yang Terpusat Pada Pelanggan)	<ol style="list-style-type: none"> Apa itu riset pengguna? Bagaimana benar-benar memahami kebutuhan pelanggan Metode 6 langkah untuk inovasi produk 	2 hari
	(Inovasi Pemasaran – Pemasaran Baru dan Positioning, Merangsang Pertumbuhan Baru)	<ol style="list-style-type: none"> Bagaimana menemukan positioning pasar produk Bagaimana membangun pemikiran pelanggan Metode dan jalur pemasaran baru 	2 hari
Pain Point (Titik Keluhan)	(Perencanaan Keuangan dan Pajak – Hindari Risiko dan Rencanakan Pajak Secara Rasional)	<ol style="list-style-type: none"> Bagaimana merancang struktur ekuitas dari pemikiran tingkat atas Analisis tiga platform kepemilikan saham Bagaimana mencocokkan insentif ekuitas dengan penilaian kinerja 	2 hari
	(Monetisasikan Video Pendek—Mahir dalam Video Pendek untuk Mencapai Pertumbuhan Performa Baru)	<ol style="list-style-type: none"> Sistem perpajakan Indonesia dan lingkungan perpajakan saat ini Perencanaan perpajakan pada berbagai tahap pengembangan usaha Mekanisme pencegahan risiko pajak perusahaan 	2 hari

Latihan / Tugas Latihan

- Menyelesaikan Tugas dalam Tim
- Pembinaan dan Bimbingan
- Penilaian Terarah dari Instruktur

Latihan adalah bagian penting dari proses pembelajaran. Bosum menyediakan banyak alat yang dapat digunakan dalam kursus, dilengkapi dengan komentar guru dan bimbingan pembinaan untuk membantu siswa menguasai penggunaan alat dan meningkatkan kemampuan pemecahan masalah mereka dalam proses bisnis.

Tugas	Alat
Pernyataan Misi: (Perencanaan dan Desain Strategis Perusahaan)	
Pernyataan Misi: (Desain Model Bisnis)	
Pernyataan Misi: (Penuntutan Kinerja terhadap Pengendalian dan Manajemen Operasional)	
Pernyataan Misi: (Pengendalian Keuangan Berorientasi Pada Profit)	
Pernyataan Misi: (Kunci Manajemen Penjualan)	
Pernyataan Misi: (Analisis Seleksi dan Retensi SDM dari Perspektif Strategis)	

Aplikasi / Praktek Bisnis

- Layanan Pelatih Mendalami Perusahaan
- Memecahkan Masalah Perusahaan
- Meninjau kembali pengaplikasian praktek

Keberhasilan suatu perusahaan tidak hanya bergantung pada upaya boss seorang saja, tetapi juga pada kolaborasi tim. Untuk mempraktikkan pengetahuan kursus, Bosum telah membentuk tim pelatih dengan pengalaman konsultasi praktis yang kaya untuk mendalami perusahaan peserta didik dan berkomunikasi tatap muka dengan bos dan eksekutif untuk membantu perusahaan benar-benar mengubah pengetahuan menjadi praktik nyata.



Rantai / Penghubung Sumber Daya

- Kunjungan ke perusahaan benchmark
- Interaksi sumber daya siswa
- Praktek Tema Study Tour

Selama kursus, Bosum akan mengatur siswa untuk mendalami perusahaan masing-masing dan belajar dari pengalaman sukses mereka. Pada saat yang sama, kami mengadakan tur studi bersama untuk mempelajari manajemen baru dan teknologi baru di pasar yang sudah maju, menjajaki peluang dan model baru di pasar negara berkembang, dan terhubung dengan perusahaan, pemerintah, dan sumber daya industri di pasar yang berbeda.



Rute Study Tour



Konten Study Tour

- Tema Kuliah:** Para pakar universitas dan organisasi resmi menafsirkan kebijakan dan tren, dan pakar industri serta eksekutif perusahaan berbagi pengalaman praktis
- Penjelasan instruktur:** Para ahli memimpin tim, mengamati dan berbicara pada saat yang sama, menggabungkan teori dengan praktik, dan melihat semua aspek mulai dari fenomena hingga logika yang mendasarinya.
- Kunjungan Benchmark:** Mengunjungi raksasa lokal, unicorn, dan perusahaan inovatif, serta mendengarkan bebisnis sukses berbagi pengalaman kemenangan mereka
- Mendalami Pasar:** Mengikuti secara langsung kondisi operasional dan penjualan di lapangan, serta merasakan perbedaan budaya dan kebutuhan daerah
- Penghubung sumber daya:** Bersama perusahaan lokal membangun Area Pengembangan, dan terhubung dengan sumber daya di lembaga pemerintah untuk mendorong pengembangan sumber daya antar perusahaan

Catatan: Anda dapat memilih salah satu rute untuk study tour, dan akan diatur sesuai dengan pemberitahuan wali kelas. Biaya seperti perbenangan, akomodasi, makan, dll tidak termasuk dalam biaya sekolah dan perlu dibayar secara terpisah.

05 Faculty Overview TENAGA PENGAJAR

<p>Ceng Ren Wei</p> <ul style="list-style-type: none"> Salah satu pendiri Institut Ilmu Manajemen Bosum PhD di bidang Manajemen dari Universitas Politeknik Hong Kong, Magister Universitas Tsinghua Direktur Eksekutif Pusat Penelitian Perusahaan Swasta Tsinghua Bosum 	<p>Cao Ji Peng</p> <ul style="list-style-type: none"> Kepala Mentor Strategi Institut Manajemen Bosum Komite Manajemen Pemastih Sekolah Informasi Manajemen Universitas Peking Wakil Direktur, Tutor Profesional Penah Menjabat sebagai ahli terkemuka di Pusat Kerjasama Internasional Komisi Pembangunan dan Reformasi Nasional Pakar keuntungan strategis terkenal di Tiongkok, dengan fokus pada praktik konsultasi selama 20 tahun
<p>Huai Hai Tao</p> <ul style="list-style-type: none"> Dosen terkemuka di Kelas President Bosum Wadah pemikir perusahaan untuk proyek bernilai miliaran dolar Pakar praktis dalam pengembangan dan perubahan organisasi Dosen terkemuka di Fakultas Administrasi Bisnis Universitas Teknologi Tiongkok Selatan Memimpin proyek reformasi manajemen di lebih dari 100 perusahaan 	<p>Li Yong Ci</p> <ul style="list-style-type: none"> Dosen terkemuka Kelas President Bosum Bursa Efek Shenzhen – mentor proyek inovasi dan kewirausahaan "Flint Spark" China Business Model Think Tank – konsultan model bisnis Konsultan pengembangan proyek inovasi teknologi Xiaomi
<p>Li Wei Qi</p> <ul style="list-style-type: none"> Dosen terkemuka Kelas Kelas President Bosum Ahli senior dalam perencanaan strategis dan operasi kinerja Lebih dari 10 tahun pengalaman teknologi dan manajemen profesional di perusahaan milik negara besar, 20 tahun pengalaman praktis dalam konsultasi manajemen; pernah memberikan konsultasi kinerja untuk banyak perusahaan terkemuka pada subsektor (daerah) Konseling 	<p>Guan Su Zhe</p> <ul style="list-style-type: none"> Pembina CEO dewan swasta Bosum Pembina CEO dewan swasta Vistage Pendiri Xingquandian Direktur independen Chuangmei Pharmaceuticals
<p>He Xin</p> <ul style="list-style-type: none"> Dosen terkemuka kelas President Bosum Ahli dalam strategi SDM dan manajemen organisasi 18 tahun pengalaman kerja di perusahaan-perusahaan Fortune 500 Bertanggung jawab atas persiapan dan manajemen strategis SDM di banyak universitas korporat 	<p>Qi Hao</p> <ul style="list-style-type: none"> Dosen Keuangan Terhormat di Institut Ilmu Manajemen Bosum Bekerja di departemen audit PricewaterhouseCoopers Mantan kepala keuangan COC di TOM Group, rekanan Hutchison Whampoa milik Tuan Li Ka-shing Menjabat sebagai Wakil Presiden Keuangan KAPB Group di Australia
<p>Ye Xu Dong</p> <ul style="list-style-type: none"> Dosen manajemen pemasaran terkemuka untuk Bosum Mantan kepala operasi pasar ByteDance, pakar pengajaran inti untuk periklanan arus informasi ByteDance Instruktur inti perencanaan konten untuk akun resmi Douyin Pakar praktis dalam pemasaran media baru perusahaan, dan konsultan pemasaran Douyin 	<p>Wang Xin Yu</p> <ul style="list-style-type: none"> Dosen Terhormat di Institut Manajemen Bosum Manajer sumber daya manusia senior nasional Selama sepuluh tahun terakhir, kami telah mengadakan pelatihan internal untuk ratusan perusahaan pusat dan kelompok perusahaan besar. Penulis buku terlaris seperti "Mengenal Orang dari Jejak" dan "Cara yang Benar untuk Mempekerjakan"
<p>Zhang Jian Qiao</p> <ul style="list-style-type: none"> Dosen terkemuka di Bosum President Class Ahli dalam kepemimpinan Presiden Bosum Mantan dekan eksekutif universitas di perusahaan-perusahaan Fortune 500 seperti Kingdee Software, China Resources Vanguard, dan Fuana Group 20 tahun penelitian dan praktik kepemimpinan 	<p>Zhang Jian Cai</p> <ul style="list-style-type: none"> Kepala Divisi Pengembangan Fakultas Bosum Ahli dalam kepemimpinan Presiden Bosum Mantan dekan eksekutif universitas di perusahaan-perusahaan Fortune 500 seperti Kingdee Software, China Resources Vanguard, dan Fuana Group 20 tahun penelitian dan praktik kepemimpinan
<p>Dong Ren Jie</p> <ul style="list-style-type: none"> Dosen eksklusif Manajemen Bosum Pakar praktis dalam manajemen penjualan Mantan CEO anak perusahaan ZTE di luar negeri Operator lebih dari 1 miliar proyek Pengalaman yang kaya dalam membangun pasukan besi penjualan dari 0 hingga 1 	<p>Ye Kai</p> <ul style="list-style-type: none"> Dosen eksklusif Manajemen Bosum 20 tahun pengalaman dalam strategi, organisasi, dan manajemen SDM perusahaan-perusahaan terkenal Berhasil mengelola peningkatan kapasitas organisasi perusahaan dari puluhan miliar menjadi ratusan miliar Bertanggung jawab atas implementasi 0-1 dua universitas korporat
<p>Xu Bai Lin</p> <ul style="list-style-type: none"> Dosen eksklusif Manajemen Boshang Pakar keuangan praktis senior 16 tahun pengalaman manajemen keuangan di perusahaan asing terkenal seperti Unilever, Anheuser-Busch InBev, Diageo, New Balance, dll. Mantan CFO Hezong Culture dan Jingyao Technology 	<p>Li Jing</p> <ul style="list-style-type: none"> Kepala Pelatih Sumber Daya Manusia Bosum 18 tahun pengalaman dalam manajemen sumber daya manusia Mantan Manajer Umum Sumber Daya Manusia Shilian Bank Real Estate Direktur Sumber Daya Manusia Baoneng Real Estate

guru yang hadir akan mengacu pada jadwal kelas yang telah ditentukan