

Procurement Negotiation & Contracting Strategy

Kemampuan bernegosiasi dan memahami kontrak merupakan hal penting yang harus dikuasai setiap pihak yang terlibat dalam proses procurement. Keterbatasan skill team procurement dan komite pembelian saat melakukan negosiasi dan kontrak review dengan Supplier/Kontraktor/Seller membuat proses negosiasi berjalan tidak seimbang.

Oleh karena itu sangatlah penting membekali team procurement dengan metode dan strategi negosiasi serta kemampuan melakukan kontrak review, sehingga perusahaan akan memperoleh produk dan jasa yang diperlukan dengan kondisi the best bid with; best prices, best quality, serta best terms and conditions.

Trainer: Deni Danasenjaya, SE. MM.

WAKTU PELAKSANAAN

14 - 15 Desember 2026

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Hotel di Bandung

Harga

Group Price: Rp 6.500.000
Full Fare: Rp 7.350.000

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

MANFAAT PELATIHAN

Setelah mengikuti pelatihan ini, peserta akan memiliki kemampuan untuk:

1. Melakukan perencanaan dan strategi negosiasi
2. Mengevaluasi kekuatan dan kelemahan lawan
3. Memahami konsep penting dalam klausul kontrak
4. Menyusun, menganalisa, dan mempersiapkan kontrak

5. Melakukan negosiasi dengan supplier tanpa terpengaruh bias penampilan dan strategi mereka.

METODE PELATIHAN

Class presentation, discussion, study analysis, dan video presentation, dengan konsep:

v 20% teori berdasarkan literatur praktisi

v 40% analisa best practices dan benchmarking antar industri

v 40% studi kasus nyata dan diskusi brainstorming antara trainer dengan peserta

TARGET PESERTA

Para Profesional di bidang:

1. Supply Chain/Logistik, Procurement/Purchasing, PPIC, Produksi, Komite Pembelian
2. GA, Administrasi Kontrak, Legal Perusahaan
3. Project Manager, Internal Auditor
4. Supervisor/Manager yang terlibat dalam proses negosiasi dengan kontraktor dan pemasok.
5. Yang ingin meningkatkan kompetensi di bidang ini.

OUTLINE PELATIHAN

Days 1:

1. Negotiation Skill Review
2. Negotiation Strategy
3. Negotiation Terms
4. Handling Difficult Supplier
5. Discussion Sharing and Case Study

Days 2:

6. Regulasi dan Hukum Bisnis
7. Jenis Kontrak dan Resiko Bisnis
8. Drafting dan Evaluasi Kontrak Bisnis
9. Dispute: Mediasi dan Arbitrase
10. Case study and closing review

FACILITATOR

Instruktur Pelatihan

Deni Danasenjaya, SE. MM.

Telah bekerja dalam bidang logistik dan operasi perbankan sejak tahun 1995. Sejalan dengan itu pengalaman dia telah menjalankan berbagai program pelatihan di SCM, HSE serta strategi pengadaan logistik dan telah menulis beberapa artikel dan tulisan dengan topik di manajemen, biaya tersembunyi dalam distribusi dan transportasi, ISO 14000 dan logistik. Dia menghabiskan beberapa tahun bekerja sebagai Asisten Senior PT. Bank Inter-Pacific Tbk. sedangkan sebelumnya ia bekerja di PT. Bank Niaga Tbk dan Perusahaan Jasa Penyedia Logistik di Jakarta.

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