

Purchasing Negotiation and Contracting Strategy

Kemampuan bernegosiasi dan memahami kontrak merupakan hal penting yang harus dikuasai professional atau pebisnis. Keterbatasan skill team purchasing dan komite pembelian saat melakukan negosiasi dan kontrak review dengan Supplier/Kontraktor/Seller membuat proses negosiasi berjalan tidak imbang dan cenderung menguntungkan pihak rekanan.

Oleh karena itu sangatlah penting membekali para Professional 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

15 - 16 Februari 2027

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Kuretakeso Hotel - Kemang / Best Western Premier - Cawang / The Aryaduta Hotel Semanggi

Harga

Group Price: Rp 5.350.000
Full Fare: Rp 5.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

MANFAAT PELATIHAN

Setelah mengikuti pelatihan ini, peserta akan memiliki kemampuan untuk:

1. Melakukan perencanaan dan menyusun strategi negosiasi

3. Memahami standar etika bernegosiasi

4. Mengevaluasi kekuatan dan kelemahan lawan

5. Memahami konsep penting dalam klausul kontrak

6. Menyusun, menganalisa, dan mempersiapkan kontrak

7. Melakukan negosiasi dengan negosiator handal dari perusahaan rekanan/pemasok, tanpa terpengaruh bias penampilan, teknik komunikasi, dan strategi pemasaran mereka.

METODE PELATIHAN

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

- 20% teori berdasarkan literatur praktisi
- 40% analisa best practices dan benchmarking antar industri
- 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. Serta siapa saja yang ingin meningkatkan kompetensi mereka di bidang ini.

OUTLINE PELATIHAN

1. Supplier Relationship Management
2. Persiapan Negosiasi
3. Teknik Menganalisa Penawaran
4. Strategi Negosiasi
5. Regulasi dan Hukum Bisnis
6. Jenis-Jenis Kontrak Bisnis dan Resiko Hukumnya
7. Drafting dan Evaluasi Kontrak Bisnis
8. Mediasi dan Studi Kasus Kontrak Bisnis

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