

Strategi Negosiasi Untuk Purchasing

Kemampuan bernegosiasi merupakan hal penting yang harus dikuasai oleh staf Purchasing dan komite pembelian, karena keterbatasan skill saat melakukan negosiasi dengan Supplier/Kontraktor/Seller membuat proses negosiasi berjalan tidak imbang.

Oleh karena itu sangatlah penting membekali para Professional dengan metode dan strategi negosiasi, sehingga perusahaan akan memperoleh produk dan jasa yang diperlukan dari supplier terpilih dengan kondisi the best bid with; best prices, best quality, serta best terms and conditions.

Trainer: Surachman. ST.,MT

WAKTU PELAKSANAAN

30 September - 01 Oktober 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.*

Tujuan Pelatihan

Setelah mengikuti pelatihan ini, peserta akan memiliki kemampuan untuk:

1. Melakukan perencanaan dan strategi negosiasi
2. Memahami standar etika bernegosiasi
3. Memahami metode melakukan analisa penawaran berdasarkan hasil sourcing serta terms and conditions yang diperoleh
4. Mengevaluasi kekuatan dan kelemahan lawan

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.

Ouline Materi

Days 1

1. Negotiation Skills Review
2. Limitation and Restriction
3. Negotiation Strategy
4. Negotiation Tool Kits
5. Discussion Sharing and Case Study

Days 2

6. Sourcing Analysis
7. Negotiation Terms
8. Amendment, Cancellation, and Dispute
9. Handling Difficult Supplier
10. Role Play Simulation and Closing Review

Instruktur Pelatihan

Surachman. ST.,MT

Adalah Profesional konsultan yang telah memiliki pengalaman sebagai praktisi industri lebih dari 22 tahun. Serta lebih dari 7 tahun sebagai konsultan manajemen, yang telah membantu banyak perusahaan Nasional dan Multinasional dalam program peningkatan daya saing perusahaan. Diharapkan dengan wawasan dan pengalaman yang luas dari para instruktur akan memberikan wawasan, inspirasi dan kompetensi baru bagi para peserta training sehingga nantinya dapat diterapkan diperusahaan tempatnya bekerja.

Surachman memiliki latar belakang Sarjana Teknik Mesin, dan Magister Teknik Industri, Sebagai lulusan AOTS Association for Overseas Technical Scholarship Japan. Yokohama Kenshu center pada bidang Quality Improvement
Berpengalaman pada dunia industri manufaktur, Jabatan terakhir adalah Dept Manager Quality Management dan Management Refresentative pada sebuah perusahaan multinasional,

Berpengalaman dalam proses pengembangan, Managerial Skill, TPM Quality Management System ISO 9001:2000, ISO TS 16949, Environment Management System 14000:2004, Business & Organization Excellence, Performance Management (Key Performance Indicator), Supplier Development, 5S, Quality innovation, dan Total Quality Management System.

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