

Negotiation Techniques For Procurement

Deskripsi Pelatihan

Sebagai seorang eksekutif, anda pasti dituntut banyak terlibat dalam berbagai bentuk negosiasi. Sering kali seseorang gagal dalam bernegosiasi karena tidak mempersiapkan diri dengan baik atau mungkin karena terjebak hanya karena ucapan lawan bisnis anda. Dalam mengikuti Pelatihan ini, anda akan memperoleh wawasan baru dalam menyusun negosiasi yang efektif dan mampu menerapkannya secara professional dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin kompetitif, sehingga membawa dampak hubungan panjang yang terus berkesinambungan antara anda dan mitra negosiasi anda. Selain itu, anda akan diarahkan dan diberi kesempatan untuk saling berdiskusi. Anda dipacu akan lebih kreatif dalam mengembangkan alternatif yang bisa diterima oleh mitra negosiasi anda. Pelatihan akan mengajak anda mendalami lebih jauh tentang bagaimana mempersiapkan dan melakukan perundingan secara professional agar apa yang diinginkan dapat tercapai.

Trainer: Ir. Asep Saefulbachri,MBA,MM

WAKTU PELAKSANAAN

21 - 22 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.*

Manfaat

1. Memahami prinsip –prinsip negosiasi dalam proses pengadaan barang dan jasa.
2. Memahami keseluruhan proses negosiasi.

3. Mampu merencanakan negosiasi.
4. Memahami berbagai teknik dan taktik negosiasi.
5. Mampu melakukan komunikasi dengan baik.

Materi Training

1. Tujuan Pelatihan
    - Analisa faktor – faktor
    - Review Program
2. Prinsip – prinsip negosiasi
3. Proses negosiasi
4. Perencanaan untuk negosiasi
5. Komunikasi dalam negosiasi
6. Negosiasi kontrak
7. Taktik dalam negosiasi
8. Menghindari “deadlock”
9. Negosiasi melalui telepon
    - Timing
    - Lokasi
    - Listening skills
    - Komunikasi non – verbal
    - Kontribusi verbal
10. Studi Kasus dan diskusi.

Peserta seharusnya hadir, jika peserta

- Purchasing Director/ Manager
- Procurement Director
- Supplier Operation Manager
- Production Manager
- Senior Buyers
- Price Analyst
- Logistics
- Distribution Manager
- Manufacturer
- Exporter
- Importer
- Trader

Instruktur Pelatihan

Ir. Asep Saefulbachri,MBA,MM

Lulusan Teknik Industri ITB yang memiliki pengalaman sebagai praktisi, akademisi dan konsultan manajemen Supply Chain, Project, strategi dan manajemen risiko serta sebagai Public Trainer lebih dari 25 tahun. Dalam 10 tahun terakhir ia telah menjadi pembicara di lebih dari 500 forum seminal nasional dan internasional. Ia telah menjadi trainer di banyak perusahaan di antaranya Telkom, Telkomsel, Pertamina, PLN, BP Migas, Chevron, Tjiwi Kimia, Unilever, Krakatau Steel, PT. Vale Indonesia, dll. Ia juga berpengalaman menjadi konsultan business plan di Telkom, Telekomunikasi Indonesia Internasional dll.

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