

Online Training : Cost Based Negotiation Strategies and Skills

Trainer: Fahmi Rafsanjani, ST

WAKTU PELAKSANAAN

13 - 14 April 2027

09:00 - 15:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

By Zoom

Harga

Group Price: Rp 3.700.000
Full Fare: Rp 4.050.000

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

Proses negosiasi adalah proses komunikasi antara dua pihak untuk mencapai suatu tujuan. Untuk dapat melakukan negosiasi yang baik diperlukan 3 hal yang harus dimiliki, yaitu :

1. Tujuan yang jelas (*desired outcome*)
2. Kemampuan berkomunikasi (*communication skills*)
3. Kemampuan mempengaruhi orang lain (*influencing other*)

Pelatihan ini akan meningkatkan kemampuan peserta dalam mempengaruhi lawan negosiasi dengan menggunakan teknik *Meta Programs Model* serta membekali peserta untuk memahami jenis-jenis cost yang terlibat dalam pembuatan suatu produk, metode pembuatan *cost estimation*, fenomena *learning curve*, konsep *life cycle costing*, serta fenomena ketidakpastian cost (*cost of uncertainty*) sebagai panduan dalam melakukan negosiasi.

Metode pelatihan :

Pelatihan ini menggunakan metode interaktif, dimana peserta diperkenalkan kepada konsep, diberikan contoh aplikasinya, berlatih menggunakan konsep, mendiskusikan proses dan hasil yang terkait.

Who Should Attend :

Purchasing, Procurement, General Affair, Engineering

Outline :

- Langkah-langkah menetapkan tujuan negosiasi.
- Menerima dan menyimpulkan pesan melalui komunikasi non verbal (intonasi suara, volume suara, raut wajah, gerakan tubuh, gerakan kepala, gerakan tangan, gerakan mata, dll.).
- Konsep dan teknik *Meta Programs Model*, yang terdiri atas : *motivation, feedback response, relationships, learning, time management,* dan *decision making.*
- Simulasi negosiasi dengan memanfaatkan hasil dari identifikasi *Meta Programs Model*.
- Jenis-jenis cost yang terlibat dalam pembuatan suatu produk.
- Identifikasi *cost drivers*.
- Metode untuk membuat *cost estimation*.
- Konsep yang biasa digunakan oleh supplier untuk melakukan *setting sales price*.
- Teknik-teknik *profit improvement* yang biasa dilakukan oleh supplier.
- Fenomena *learning curve*.
- Konsep *life cycle costing*.
- Fenomena ketidakpastian cost (*cost of uncertainty*) dan perjanjian kompensasi.

:

Instruktur Pelatihan

Fahmi Rafsanjani, ST

Fahmi Rafsanjani memiliki pengalaman profesional di beberapa perusahaan *manufacturing, consumer goods*, *oil and gas*terkemuka seperti Astra Honda Motor, Unilever, BP, dan Chevron. Menamatkan pendidikan tingginya dari Departemen Teknik Mesin, Institut Teknologi Bandung (ITB) dan memperoleh predikat *Cum-Laude* sebagai salah seorang lulusan terbaik. Pada tahun 2013 memperoleh*Professional Certification* di bidang *Supply Chain Management* (SCM) dari *Arizona State University, W.P. Carey School of Business*, *USA*. Dan pada tahun 2014 memperoleh sertifikasi sebagai Lean Sigma Green Belt Facilitator setelah menyelesaikan proyek Lean Sigma yang berkontribusi terhadap akumulasi penghematan perusahaan sebesar lebih dari US$ 500 juta.

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