BePRO-Seminar#704

Fundamentals of Purchasing Management

BeProfessionalTheClub®

PT. Proesdeem Consulting Services
(Proesdeem Indonesia)

47th-48th Floor Wisma 46, Kota BNI
Jl. Jenderal Sudirman Kav.1
Jakarta 10220

Tel : +6221 574 8889
Fax : +6221 574 8888
WA : +628558080790
HP/SMS : +6281217809900
PIN BBM : B3THEPRO

Email : beproseminars@gmail.com
Website : https://beproseminar.co.id

Tentang BeProfessionalTheClub®

BeProfessionalTheClub® dan CareerTrack-Training® adalah divisi pelatihan manajemen dari PT.Proesdeem Consulting Services (Proesdeem Indonesia)—lembaga konsultan manajemen yang sejak tahun 1995 lebih memfokuskan kegiatannya pada penyelenggaraan pelatihan profesional. Pelatihan yang diselenggarakan oleh BeProfessionalTheClub® & CareerTrack-Training® senantiasa memadukan aktualitas dan kualitas kurikulum (modul) pelatihan, pelayanan yang prima, dan kapabilitas instrukturnya.

Pelatihan yang diselenggarakan oleh BePRO & CareerTrack senantiasa mengacu pada perkembangan mutakhir dalam pengelolaan perusahaan yang saat ini berorientasi kepada terciptanya *good corporate governance*.

BePRO & CareerTrack sejak berdiri tahun 1995 senantiasa berusaha mempertahankan kualitas professional training yang tinggi dengan menerapkan adanya check dan control, sehingga professional training yang diselenggarakan dapat:

- menjawab kebutuhan para peserta secara komprehensif dan dengan pendekatan aplikatif
- memfokuskan terhadap solusi yang spesifik dan relevan terhadap perkembangan terkini
- memberikan aspek teknik dan aplikatif yang dibawakan oleh para instuktur yang mumpuni
- memfasilitasi kebutuhan soft skill dalam pengembangan karir dan bisnis

Melalui professional training, CareerTrack dan BePRO dapat membantu perusahaan yang ingin berkembang ataupun memperkuat posisi strategisnya dengan memberikan expertis yang dapat meningkatkan kemampuan dalam:

- Mengelola prioritas secara efektif
- Membangun budaya kerja yang produktif
- Meningkatkan job value
- Menyelaraskan kemampuan dengan perkembangan serta kebutuhan terkini
- Menciptakan proses, dan professional terbaik bagi perusahaan.

Web Service Links:
www.careertrack.training
www.lpai.co.id
www.theitmp.com
www.lpmsp.org
www.proesdeem.co.id

Pelatihan ini akan Membahas Secara Detail Proses Purchasing, Negosiasi, Vendor and Materials-Management Process.

Menyajikan cara-cara yang innovative dalam mengelola supplier agar peserta dapat meningkatkan kualitas produk dan layanan serta dengan harga yang sesuai anggaran perusahaan……mempelajari bagaimana e-procurement dapat menghemat biaya……serta memahami aspek legal dalam proses purchasing.

Tujuan Pelatihan:

A. Melatih peserta menjadi buyer yang produktif dan efisien

B. Meningkatkan kualitas dan service dari supplier dengan menerapkan negosiasi yang efektif serta perencanaan yang matang

C. Memahami aspek legal (perundangan) serta etika

D. Memahami teknik dan konsep dalam memilih, menyeleksi serta membina hubungan dengan suppliers/vendors

Siapa yang Menjadi Peserta?

Workshop ini direkomendasikan kepada staf purchasing yang belum memiliki banyak pengalaman dan staf senior yang ingin me-refresh atau menambah pengetahuannya dalam menjalankan tugas sehari-hari.

Metode Pelatihan

Pelatihan menggunakan metode ceramah dalam memahami konsep, dan latihan/studi kasus dalam mendalami teknik aplikasinya.

Pokok-Pokok Bahasan

I. Peran Purchasing dalam perusahaan
- The purchasing cycle
- Kriteria dalam menilai kinerja buyer
- Cost reduction program
- Kebijakan, prosedure, kontrol dan standard

II. Supplier Relations
- Requisition dan purchasing policies
- Teknik dan aplikasi pre-selection suppliers/vendors
- Menilai tingkat resiko pada saat berhubungan dengan supplier

III. Price, Cost dan Total Ownership
- Mengevaluasi competitive market pricing
- Meningkatkan posisi negosiasi dengan menganalisa biaya
- Teknik dalam menganalisa "hidden cost" dan meningkatkan buying decision

IV. Specialized Purchasing Tools
- Pareto Analysis
- Aplikasi JIT dalam purchasing
- Global Purchasing Strategy

V. Prosedur Pengadaan Barang dan Jasa (Kepres No.80/2003)

VI. Purchase Agreement dan Contracting Method
- Blanket order, blanket purchasing agreements, master purchasing agreements
- National, System dan option contracts
- Service Contracts

VII. Negotiation Skills for New Buyer – Win-win solution
- Tahapan dalam negosiasi
- Strategi dalam melakukan "process bargaining"
- Strategi dalam menghadapi "difficult supplier"
- Kesalahan yang sering dilakukan dalam negosiasi
- Teknik meningkatkan kemampuan diri dalam bernegosiasi
- Menutup negosiasi dengan hasil yang memuaskan
- Tips-tips dalam bernegosiasi

VIII. Sharing Experience & Discussion

Related Topics:

- *Effective Global Procurement*
- *Purchasing and Supply Management*
- *Managing Supplier Performance*
- *Profitable Purchasing Strategy and Best Practices*

Your Schedule	Location	Investment/ Person *)
January 15-17, 2020	Bandung	IDR 7.425.000
March 03-05, 2020	Jakarta	IDR 7.425.000
May 13-15, 2020	Yogya	IDR 7.425.000
July 15-17, 2020	Jakarta	IDR 7.425.000
September 23-25, 2020	Bandung	IDR 7.425.000
November 03-05, 2020	Jakarta	IDR 7.425.000

*Exclude Tax, Transportation & Accommodation

Lokasi & Ketentuan Pelaksanaan:

Jakarta: 47th-50th Floor Wisma 46, Jl. Jend Sudirman Kav.1 Jakarta 10220, Sofyan Hotel Group, IBIS Hotel Group atau hotel lainnya di Jakarta;

Bali: B-Hotel atau hotel lainnya;

Bandung: KAGUM Hotel Group / ASTON Hotel Group atau hotel lainnya.

Yogyakarta: ASTON Hotel Groups atau hotel lainnya.

Perubahan lokasi/tempat akan dikonfirmasikan melalui undangan seminar.

Jumlah peserta minimal (kecuali ditentukan lain) untuk pelaksanaan di Bali 9(sembilan)orang, Yogya 7(tujuh) orang, Bandung 5(lima) orang, Jakarta 3(tiga) orang sesuai konfirmasi yang kami terima seminggu sebelum pelaksanaan. Dalam hal jumlah peserta kurang dari ketentuan minimal tersebut maka keputusan pelaksanaannya dapat dibicarakan kedua belah pihak untuk mendapatkan solusi terbaik.

Untuk pendaftaran dan bila Anda menginginkan judul training, jadwal dan lokasi yang berbeda dengan yang tercantum di atas silahkan hubungi Marketing kami melalui **Tel: 021-22974639; HP:081217809900; WA:08558080790** atau email: beproseminars@gmail.com

©2020 BeProfessionalTheClub® - *since 1995*

Supported by: www.seminar-information.com | www.professionaltrainings.com | www.pelatihan.manajemen.co | www.training-information.com | www.straightteaching.com |