**BePRO-Seminar#718**

# Negotiation Skill for Purchasing Officer

**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

Dengan berkembangnya konsep dan aplikasi supply chain, maka fungsi purchasing tidak lagi berfokus pada pembelian semata tetapi juga menyangkut managing supply base. Perkembangan tersebut dengan sendirinya menuntut perubahan dalam operasional purchasing termasuk di dalamnya dalam proses negosiasi dengan supplier.

Pada pelatihan ini para peserta akan diajak untuk dapat melakukan negosiasi dengan efektif tanpa mengabaikan pandangan bahwa supplier adalah salah satu mata rantai dari jalannya perusahaan dan pentingnya pembinaan hubungan yang bersifat jangka panjang.

### Siapa yang Seharusnya Hadir

Staf profesional perusahaan yang terlibat dalam proses pengadaan barang/jasa dan staf lainnya yang ingin memiliki basic ketrampilan yang kuat untuk pengembangan karirnya di masa datang.

### Apa Manfaat yang akan Anda Peroleh:

1. Membekali peserta dengan konsep dasar fungsi procurement dalam perusahaan dan kaitannya dengan supply chain management
2. Membekali konsep dan aplikasi dalam melakukan negosiasi, mulai dari persiapan, "bargaining" hingga closing
3. Mengevaluasi dan meningkatkan kemampuan diri dalam bernegosiasi

### Pokok-Pokok Bahasan

1. Prinsip dasar purchasing dan tujuan negosiasi
2. Tahapan dalam negosiasi
   a. Preparation
   b. Clarifying
   c. Bargaining
   d. Closing
3. Memahami kepentingan supplier dan perusahaan
4. Strategi dalam melakukan proses "bargaining"
5. Strategi dalam menghadapi "difficult supplier"
6. Kesalahan yang sering dilakukan dalam bernegosiasi
7. Teknik meningkatkan kemampuan diri dalam bernegosiasi
8. Menutup negosiasi dengan hasil yang memuaskan
9. Tips dalam melakukan negosiasi
10. Role Play dan Sharing experience.

**Related Topics:**

- *Fundamentals of Purchasing Management*
- *Logistic Management: Strategic and Best Practices*
- *Enterprises Sales and Operation Planning*
- *Operation Management, Policies and Procedures*

| Your Schedule | Location | Investment/ Person *) |
|---|---|---|
| January 29-30, 2020 | Bandung | IDR 4.950.000 |
| March 19-20, 2020 | Jakarta | IDR 4.950.000 |
| May 11-12, 2020 | Bandung | IDR 4.950.000 |
| July 07-08, 2020 | Jakarta | IDR 4.950.000 |
| Sept 23-24, 2020 | Yogya | IDR 4.950.000 |
| November 17-18, 2020 | Jakarta | IDR 4.950.000 |
| *Exclude Gov't 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