

# Negotiation Skill for Purchasing Officer

## BeProfessionalTheClub®

PT. Proesdeem Indonesia Utama  
46<sup>th</sup>-50<sup>th</sup> Floor Wisma 46  
Jl. Jenderal Sudirman Kav. 1  
Jakarta 10220

Tel : +62 21 574 8889  
Fax : +62 21 574 8888  
M/SMS/WA : +62 8815608163

Email : [info@beproseminar.com](mailto:info@beproseminar.com)  
Websites : <http://beproseminar.co>  
<http://beproseminar.com>

### Tentang BeProfessionalTheClub®

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

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

CareerTrack dan BePRO 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 instruktur 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](http://www.careertrack.training)  
[www.lpai.co.id](http://www.lpai.co.id)  
[www.thetimp.com](http://www.thetimp.com)  
[www.lpmisp.org](http://www.lpmisp.org)  
[www.proesdeem.co.id](http://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.

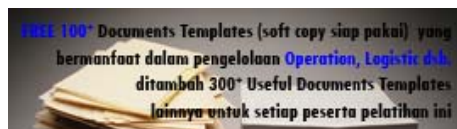
Pada pelatihan ini para peserta akan diajak untuk dapat melakukan negosiasi dengan efektif tanpa mengabaikan pandangan bahwa supplier adalah salah satu mata rantai dari jalannya perusahaan dan pentingnya pembinaan hubungan yang bersifat jangka panjang.

### 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 25-26, 2017	Bandung	IDR 4.500.000
March 15-16, 2017	Jakarta	IDR 4.500.000
May 03-04, 2017	Bandung	IDR 4.500.000
July 25-26, 2017	Jakarta	IDR 4.500.000
Sept 11-12, 2017	Yogya	IDR 4.500.000
November 07-08, 2017	Jakarta	IDR 4.500.000

\*Exclude Gov't Tax, Transportation & Accommodation

### Lokasi & Ketentuan Pelaksanaan:

**Jakarta:** 46<sup>th</sup>-50<sup>th</sup> Floor Wisma 46 – Jl. Jend Sudirman Kav. 1– Jakarta 10220, ASTON Hotel Group atau hotel lainnya;

**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 dikonfirmasi 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.

Bila Anda menginginkan judul training, jadwal dan lokasi yang berbeda dengan yang telah ditentukan di atas silahkan hubungi Service Center kami melalui Tel: **021-574-8889**, Fax: 021-574-8888, Mobile Phone/SMS/WA: 08815608163 atau email: [info@beproseminar.com](mailto:info@beproseminar.com) atau [beproseminars@gmail.com](mailto:beproseminars@gmail.com)