BePRO-Seminar#704

Fundamentals of Purchasing Management

BeProfessionalTheClub®

PT. Proesdeem Consulting Services (Proesdeem Indonesia)

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

+6221 574 8889 +6221 574 8888 Tel Fax 08815608163 WA

HP/SMS : 081386451147/085779877879

PIN BBM: b3the1st

Email : info@beproseminar.co Website: http://beproseminar.co

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

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
- 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 inovative dalam mengelola suplier agar peserta dapat meningkatkan kualitas produk dan layanan serta dengan harga yang sesuai anggaran perusahaan.....mempelajari bagaimana eprocurement dapat menghemat biaya.....serta memahami aspek legal dalam proses purchasing.

Tujuan Pelatihan:

- Melatih peserta menjadi buyer yang produktif dan efisien
- Meningkatkan kualitas dan service dari supplier dengan menerapkan negosiasi yang efektif serta perencanaan yang
- Memahami aspek legal (perundangan) serta etika
- 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

Peran Purchasing dalam perusahaan

- The purchasing cycle
- · Kriteria dalam menilai kinerja buyer
- · Cost reduction program
- · Kebijakan, prosedure, kontrol dan standard

Supplier Relations

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

Price, Cost dan Total Ownership

- Mengevaluasi competitive market pricing
- Meningkatkan posisi negosiasi dengan menganalisa biaya
- Teknik dalam menganalisa "hidden cost" dan meningkatkan buying decision

Specialized Purchasing Tools

- Pareto Analysis Aplikasi JIT dalam purchasing
- Global Purchasing Strategy

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

Purchase Agreement dan Contracting Method

- Blanket order, blanket purchasing agreements, master purchasing
- 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 17-19, 2018	Bandung	IDR 7.425.000
March 07-09, 2018	Jakarta	IDR 7.425.000
May 23-25, 2018	Yogya	IDR 7.425.000
July 17-19, 2018	Jakarta	IDR 7.425.000
September 19-21, 2018	Bandung	IDR 7.425.000
November 13-15, 2018	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/SMS: 081386451147, 085779877879; WA:08815608163 atau email info@beproseminar.co / beproseminars@gmail.com