

PROCUREMENT NEGOTIATION AND CONTRACTING STRATEGY

Swiss-Belhotel/Hotel Harris, Jakarta *, January 24th - 25th, 2012, Batch ke - 5
(Early Bird Fee : Rp. 2.950.000, -)

Kemampuan bernegosiasi dan memahami kontrak merupakan hal penting yang harus dikuasai setiap pihak yang terlibat dalam proses procurement. Keterbatasan skill team procurement dan komite pembelian saat melakukan negosiasi dan kontrak review dengan Supplier/Kontraktor/Seller membuat proses negosiasi berjalan tidak seimbang.

Oleh karena itu sangatlah penting membekali team procurement dengan metode dan strategi negosiasi serta kemampuan melakukan kontrak review, sehingga perusahaan akan memperoleh produk dan jasa yang diperlukan dengan kondisi the best bid with; best prices, best quality, serta best terms and conditions.

MANFAAT PELATIHAN

Setelah mengikuti pelatihan ini, peserta akan memiliki kemampuan untuk:

1. Melakukan perencanaan dan strategi negosiasi
2. Mengevaluasi kekuatan dan kelemahan lawan
3. Memahami konsep penting dalam klausul kontrak
4. Menyusun, menganalisa, dan mempersiapkan kontrak
5. Melakukan negosiasi dengan supplier tanpa terpengaruh bias penampilan dan strategi mereka.

METODE PELATIHAN

Class presentation, discussion, study analysis, dan video presentation, dengan konsep:

- v 20% teori berdasarkan literatur praktisi
- v 40% analisa best practices dan benchmarking antar industri
- v 40% studi kasus nyata dan diskusi brainstorming antara trainer dengan peserta

TARGET PESERTA

Para Profesional di bidang:

1. Supply Chain/Logistik, Procurement/Purchasing, PPIC, Produksi, Komite Pembelian
2. GA, Administrasi Kontrak, Legal Perusahaan
3. Project Manager, Internal Auditor
4. Supervisor/Manager yang terlibat dalam proses negosiasi dengan kontraktor dan pemasok.
5. Yang ingin meningkatkan kompetensi di bidang ini.

IDTRAINING.NET

Menyediakan informasi dari berbagai provider seminar, training & in-house training, dan sertifikasi di Indonesia

Informasi lebih lanjut, silahkan menghubungi kami :

CallCenter (021) 8798 4700, (021) 7146 6001
Email info@idtraining.net Mobile 0813 9904 5700
Attn. Ibu Nita atau Bpk. Andre (Training Assistant)

OUTLINE PELATIHAN

Days 1:

1. Negotiation Skill Review
2. Negotiation Strategy
3. Negotiation Terms
4. Handling Difficult Supplier
5. Discussion Sharing and Case Study

Days 2:

6. Regulasi dan Hukum Bisnis
7. Jenis Kontrak dan Resiko Bisnis
8. Drafting dan Evaluasi Kontrak Bisnis
9. Dispute: Mediasi dan Arbitrase
10. Case study and closing review

FEE

Rp. 2.750.000, - (Registration 3 person/more; payment before January 17th, 2012)

Rp. 2.950.000, - (Reg before January 10th, 2012; payment before January 17th, 2012)

Rp. 3.250.000, - (Full Fare)

PEMBICARA

- Deni Danasenjaya, SE, MM
- Ismu Harkamil, SH, MH