

IDTRAINING.NET

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

Informasi lebih lanjut, silahkan menghubungi kami :

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

PURCHASING MANAGEMENT

Hotel Menara Peninsula Jl. Let.Jend. S. Parman 78, Jakarta 11410
25 Oktober 2011 | 09.00 – 16.00 WIB

- ✓ Bagaimana cara mememanajemeni pembelian secara efektif ?
- ✓ Bagaimana mempersiapkan berbagai negosiasi dengan berbagai tipe supplier ?
- ✓ Bagaimana tehnik-tehnik menghadapi situasi deadline, supplier yang " sulit ", memenuhi tuntutan internal yang pelik ?

Dapatkan jawabannya dalam lokakarya ini !!!

Apa yang Dipelajari ?

- ❖ Bagaimana melakukan penawaran secara efektif & positif
- ❖ Bagaimana menentukan dan memenuhi ekspektasi berbagai pihak
- ❖ Berbagai strategi konsesi yang bernilai
- ❖ Berurusan dengan supplier tunggal
- ❖ Bernegosiasi dalam deadline yang ketat
- ❖ Bagaiman tehnik meningkatkan bargaining power Anda selama bernegosiasi
- ❖ Hal-hal yang harus dihindari saat melakukan negosiasi pembelian

Siapa yang Dianjurkan Ikut?

Purchase Supervisor - Buyer - Purchase Manager - Procurement Manager dll

Biaya

Biaya pendaftaran : Rp. 1,750,000 / peserta

Harga sudah termasuk : makalah, makan siang, coffee break dan sertifikat.