

**BePRO-Seminar#704**

# Fundamentals of Purchasing Management

**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.com>  
<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 memadukan aktualitas dan kualitas kurikulum (modul) pelatihan, pelayanan yang prima, dan kapabilitas instrukturinya.

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.theitmp.com](http://www.theitmp.com)  
[www.lpmisp.org](http://www.lpmisp.org)  
[www.proesdeem.co.id](http://www.proesdeem.co.id)

Pelatihan ini akan membahas secara detail proses purchasing, negosiasi, vendor and materials-management process. Menyajikan cara-cara yang inovatif dalam mengelola supplier agar peserta dapat meningkatkan kualitas produk dan layanan serta dengan harga yang sesuai anggaran perusahaan.....mempelajari bagaimana e-procurement 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 matang
- Memahami aspek legal (perundangan) serta etika
- Memahami teknik dan konsep dalam memilih, menyeleksi serta membina hubungan dengan suppliers/vendors

**Siapa yang Menjadi Peserta?**

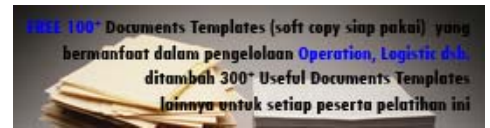
Workshop ini direkomendasikan kepada staf purchasing yang belum memiliki banyak pengalaman dan staf senior yang ingin me-refresh atau menambah pengetahuannya dalam menjalankan tugas sehari-hari.

**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, prosedur, 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



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

**VI. Purchase Agreement dan Contracting Method**

- Blanket order, blanket purchasing agreements, master purchasing agreements
- 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. Role-play dan sharing experience**

**Related Topics:**

- ▶ [Effective Global Procurement](#)
- ▶ [Purchasing and Supply Management](#)
- ▶ [Managing Supplier Performance](#)
- ▶ [Profitable Purchasing Strategy and Best Practices](#)

Your Schedule	Location	Investment/ Person *)
January 11-13, 2017	Bandung	IDR 6.750.000
March 21-23, 2017	Jakarta	IDR 6.750.000
May 03-05, 2017	Yogya	IDR 6.750.000
July 11-13, 2017	Jakarta	IDR 6.750.000
September 27-29, 2017	Bandung	IDR 6.750.000
November 15-17, 2017	Jakarta	IDR 6.750.000

\*Exclude 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, Sofyan Hotel Group, 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)