

BePRO-Seminar#704

Fundamentals of Purchasing Management

BeProfessionalTheClub®

Suite 18, Patra Office Tower 17th Floor
Jl. Gatot Subroto Kav.32-34
Jakarta 12950

Tel: +6221-5228081, 3239-3959
Fax: +6221-5207195

Email: beproseminars@gmail.com
Website: www.bepro-seminar.com

About 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 BeProfessionalTheClub dan CareerTrack Training senantiasa memadukan aktualitas dan kualitas kurikulum (modul) pelatihan, pelayanan yang prima, dan kapabilitas instrukturinya.

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

BePRO dan CareerTrack sejak berdirinya 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, BePRO dan CareerTrack dapat membantu perusahaan yg 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.LPAuditorInternal.org
- www.theITMP.com
- www.CareerTrack-Training.com
- www.PROESDEEM.com

Pelatihan ini akan membahas secara detail proses purchasing, negosiasi, vendor and materials-management process. Menyajikan cara-cara yang inovative 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.

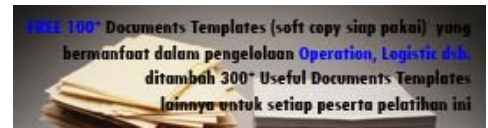
Metode Pelatihan

Pelatihan menggunakan metode ceramah dalam memahami konsep, dan latihan/studi kasus dalam mendalami teknik aplikasinya.

Pada sesi terakhir pelatihan ini para peserta akan membuat action plan untuk menentukan rencana yang akan diterapkan setelah kembali ke dunia kerja

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:

- ▶ [BP-701 Effective Global Procurement](#)
- ▶ [BP-707 Purchasing and Supply Management](#)
- ▶ [BP-708 Managing Supplier Performance](#)
- ▶ [BP-711 Profitable Purchasing Strategy and Best Practices](#)

Your Schedule	Location	Investment/ Person ^{*)}
January 11-13, 2012	Jakarta	IDR 5.250.000
March 19-21, 2012	Bandung	IDR 5.250.000
May 09-11, 2012	Jakarta	IDR 5.250.000
July 25-27, 2012	Jakarta	IDR 5.250.000
September 05-07, 2012	Bandung	IDR 5.250.000
November 21-23, 2012	Jakarta	IDR 5.250.000

*Exclude Tax, Transportation & Accommodation

Lokasi & Ketentuan Pelaksanaan:

Jakarta: Patra Office Tower#1710 atau Hotel Puri Denpasar/Peninsula/Ibis Slipi/Century/ atau hotel lainnya yang akan dikonfirmasi melalui undangan seminar.
Bandung: Hotel Golden Flower, Grand Seriti, atau hotel lainnya yang akan dikonfirmasi melalui undangan seminar.
Jumlah peserta minimal untuk pelaksanaan di 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 jadwal dan lokasi yang berbeda dengan yang telah ditentukan di atas silahkan hubungi Customer Service Kami melalui telepon 021-5228081, 3239-3959 atau email: beproseminars@gmail.com