

**BePRO-Seminar#711**

# Profitable Purchasing: Strategy & Best Practices

**BeProfessionalTheClub®**

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

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

Email: [beproseminars@gmail.com](mailto:beproseminars@gmail.com)  
Website: [www.bepro-seminar.com](http://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](http://www.LPAuditorInternal.org)  
[www.theITMP.com](http://www.theITMP.com)  
[www.CareerTrack-Training.com](http://www.CareerTrack-Training.com)  
[www.PROESDEEM.com](http://www.PROESDEEM.com)



Dalam menghadapi persaingan global yang terasa kian ketat saat ini, setiap entitas bisnis dipaksa untuk selalu mengikuti setiap perkembangan yang terjadi di bidang manajemen baik itu menyangkut perencanaan, operasionalisasi, ataupun pengendaliannya. Dalam kaitannya dengan purchasing management, pada decade terakhir ini kebanyakan big-player MNC dan domestic sudah menerapkan supply-chain management dimana dalam konteks ini fungsi purchasing tidak lagi dipandang berdiri sendiri namun dilihat sebagai satu bagian yang tidak terpisahkan dari proses bisnis secara keseluruhan.

Perubahan paradig di atas dengan sendirinya berdampak pada proses negosiasi dan pengambilan keputusan dalam purchasing. Dalam konteks ini "harga termurah" tidak lagi menjadi satu-satunya bahan pertimbangan, karena masih banyak unsur-unsur lain yang lebih penting dari itu yang justru lebih menguntungkan perusahaan.

Dalam "Profitable Purchasing Strategies" ini peserta tidak hanya akan mempelajari 'apa saja yang harus dipertimbangkan' tapi lebih dari itu juga 'bagaimana melakukannya'. Dengan menyajikan pengalaman kolektif dari berbagai perusahaan, diharapkan short course ini akan memberi manfaat maksimal bagi peserta yang merasa tertantang untuk bagaimana memfisienkan purchasing process demi mendapatkan profit.

**Tujuan Pelatihan:**

- Memahami tantangan yang dihadapi dunia purchasing seiring dengan perkembangan, tantangan, dan persaingan yang dihadapi perusahaan
- Membekali peserta dengan teknik membangun dan mengembangkan strategi purchasing yang berorientasi profit
- Meningkatkan kemampuan peserta dalam mengelola risiko khususnya berkaitan dengan proses purchasing

**Siapa yang Menjadi Peserta?**

Workshop ini direkomendasikan kepada staf/officer/manajer purchasing yang ingin me-refresh atau menambah pengetahuannya dalam menjalankan tugas sehari-hari.

**Pokok-Pokok Bahasan**

1. Tantangan yang dihadapi dunia Purchasing saat ini
  - Keterkaitan antara purchasing dan profit
  - Implikasi financial pada purchasing
  - Purchasing sebagai strategic process
  - Strategi purchasing dan strategic purchasing
2. Memahami basic konsep dari Purchasing
3. Membangun Purchasing Strategy yang berorientasi profit
  - Memahami supply market dan pengaruhnya
  - Problematika yang umum terjadi
  - Pendekatan upstream dan downstream management
  - Proses dalam membangun purchasing strategi
4. Supply Positioning
  - Teknik aplikatif dalam menganalisa supply positioning
  - Supply-market segmentasi
  - Tujuan dan skenario strategi purchasing
5. Supplier Preferences
  - Konsep key account management
  - Matching strategy dengan supply positioning
6. Mengelola risiko dalam purchasing process
7. Keterkaitan antara supply-market dan interaksi antara buyer dan supplier
7. Strategi dalam membangun supplier relationship
8. Bagaimana teknik dalam mengukur kinerja, mengaudit serta benchmarking
9. Best Practice dalam penerapan paradigma baru ini – Open Discussion



**Related Topics:**

- ▶ BP-707 [Purchasing and Supply Management](#)
- ▶ BP-708 [Managing Supplier Performance](#)
- ▶ BP-704 [Fundamentals of Purchasing for New Buyer](#)
- ▶ BP-709 [Cost Reduction in Manufacturing Operation](#)

Your Schedule	Location	Investment/ Person <sup>*)</sup>
February 23-24, 2012	Bandung	IDR 3.500.000
April 11-12, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000
June 05-06, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000
August 29-30, 2012	Bandung	IDR 3.500.000
October 11-12, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000
December 17-18, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000

\*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](mailto:beproseminars@gmail.com)