



PRODUCTIVITY &  
QUALITY MANAGEMENT  
CONSULTANTS

## OFFLINE TRAINING

### NEGOTIATION SKILLS FOR PURCHASING PROFESSIONAL



6 - 7 Agustus 2024



08:00-16:30 WIB



PQM Building - Jakarta

- Role Play Negotiation
- Souvenir

Pandemi Covid-19 banyak mengubah tatanan sosial dan bisnis. Perusahaan menghadapi dilema untuk mampu bertahan di tengah menurunnya aktivitas bisnis, bahkan terpaksa berhenti beroperasi dan harus merumahkan karyawannya. Selain itu, perusahaan juga menghadapi tantangan bagaimana memenuhi kewajibannya kepada mitra bisnis (vendor, bank, instansi pajak atau kepada customer). Khususnya para Purchasing Professional yang berperan menjaga keberlangsungan supply material, alat kerja dan kebutuhan operasional lainnya, secara langsung menghadapi 'porak porandanya dari aliran supply chain, dimana terjadi kelangkaan supply material karena banyak perusahaan tidak beroperasi lagi, sementara produk tidak terserap di pasar dan pemasukan hampir tidak ada?

Bagaimana perusahaan menyikapi hal ini? Perusahaan harus melakukan banyak perubahan baik dalam beroperasi maupun dalam bekerjasama dengan mitra bisnis. Bagi Purchasing Professional yang memegang kendali hampir 80% uang di perusahaan untuk pengadaan, memegang peranan kunci untuk me-renegosiasikan kembali model kerjasamanya dengan mitra bisnis demi terjaganya keberlangsungan usaha kedua belah pihak ('mutual survival'), baik antara Buyer maupun Seller.

Bagaimana agar negosiasi pasca krisis Covid-19 ini berhasil? Hal-hal apa yang perlu dipersiapkan oleh para Purchasing Professionals? Temukan jawabannya di pelatihan ini

## Septa Tiar - Consultant

Septa Tiar memiliki pengalaman lebih 16 tahun sebagai praktisi maupun konsultan. Telah banyak membantu perusahaan-perusahaan nasional dan multinasional di berbagai industri. Beliau memiliki pengetahuan secara practical dalam bidang Pengadaan, Logistic dan Perdagangan Internasional. Dengan spesialisasi dalam penerapan Pengadaan, beliau telah kolaborasi dengan banyak klien di berbagai perusahaan yang membawa perubahan signifikan dalam meningkatkan efisiensi dan kesuksesan bagi organisasi tersebut.



### SASARAN PROGRAM

- Mampu mereview peluang renegotiasi kerjasama dengan mitra bisnis post Covid-19
- Memahami hal-hal yang perlu dipersiapkan dalam negosiasi bisnis pasca Covid-19
- Memahami strategi dan taktik dalam negosiasi bisnis untuk mewujudkan hubungan bisnis jangka panjang dengan mitra bisnis
- Memahami tips & trik dalam negosiasi offline maupun online



### METODE PROGRAM

- Interactive Lecture
- Simulasi & Studi Kasus
- Diskusi Kelompok
- Interactive Quiz



**Rp 4.500.000**

\*Exclude Tax 11%

(Include : Hard Copy Material, Certificate, Lunch & Coffee Break)



### GARIS BESAR PROGRAM

#### Hari ke 1

- Konsep Dasar Negosiasi
- Supplier Market Analysis
- Buyer Supplier Relationship
- Zona of Possible Agreement

#### Hari Ke 2

- Memahami diri dan orang lain di dalam bernegosiasi
- Jenis –jenis Taktik negosiasi
- Keterampilan interpersonal dalam negosiasi
- Latihan negosiasi: Buyer, Seller, Observer
- Evaluasi proses negosiasi
- Rencana Tindak Lanjut penerapan



### TARGET PESERTA

Supervisor, Manager, Senior Manager, Purchasing Professionals atau Operational yang Bermitra dengan Supplier.

## Informasi & Pendaftaran



[www.pqm.co.id](http://www.pqm.co.id)



[events@pqm.co.id](mailto:events@pqm.co.id)



0811 1526 646



021-4251887



@PQMCONSULTANTS

**PENDAFTARAN 5 ORANG GRATIS 1 ORANG**  
untuk topik yang sama