



PRODUCTIVITY &
QUALITY MANAGEMENT
CONSULTANTS

NEGOTIATION SKILL

FOR PROCUREMENT

PROFESSIONAL

Pandemi Covid-19 banyak mengubah tatanan sosial dan bisnis. Perusahaan menghadapi dilema untuk mampu bertahan di tengah menurunnya aktifitas 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 Professional Procurement yang berperan menjaga keberlangsungan supply material, alat kerja dan kebutuhan operasional lainnya, secara langsung menghadapi 'porak poranda'nya 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 Professional Procurement yang memegang kendali hampir 80% uang di perusahaan untuk pengadaan, memegang peranan kunci untuk merenegosiasikan 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 Professional Procurement? Temukan jawabannya di pelatihan Negotiation Skills for Professional Procurement in the post Covid-19.



24-25 MEI 2022

09.00 - 15.00 WIB



Rp. 2.442.000

Sudah Termasuk PPN 11%

Softcopy Materi

E-Certificate



ONLINE TRAINING
VIA ZOOM



Info & Pendaftaran

✉ events@pqm.co.id

🌐 www.pqm.co.id

📞 0811 1526 646

» FASILITATOR

Septa Tiar

Consultant



WWW.PQM.CO.ID



@PQMCONSULTANTS



021 4251887



0811 1526 646



PQMCONS@PQM.CO.ID



NEGOTIATION SKILL

FOR PROCUREMENT

PROFESSIONAL



BENEFIT TRAINING BERSAMA KAMI

- Sertifikat
- Materi online training
- Interactive Online Training (Live), Q&A, Menggunakan Mentimeter
- Assignment



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



AGENDA TRAINING ONLINE

HARI 1

- Tantangan perusahaan pasca Covid-19
- Identifikasi peluang renegotiasi kerjasama dengan mitra bisnis post Covid-19
- Tahapan Negosiasi
- Supplier Market Analysis
- Buyer Supplier Relationship
- Total Cost of Ownership

HARI 2

- BATNA
- Reservation Price
- Zona of Possible Agreement (ZOPA)
- Role Play Negosiasi (Penerapan Teknik ZOPA)
- Strategy & Taktik negosiasi
- Tips & Trik dalam negosiasi offline maupun online
- Role Play Negosiasi (Penerapan Semua Teknik Negosiasi)



TARGET PESERTA

Supervisor, Manager, Senior Manager
Professional Procurement atau Operational
yang Bermitra dengan Supplier.



Info & Pendaftaran

- ✉ events@pqm.co.id
- 🌐 www.pqm.co.id
- 📞 0811 1526 646