



PRODUCTIVITY &  
QUALITY MANAGEMENT  
CONSULTANTS

# NEGOTIATION SKILLS

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.



29-30 NOV 2022

09.00 - 15.00 WIB



Rp. 2.700.000

Belum Termasuk PPN 11%

Softcopy Materi

E-Certificate

Pre & Post Test

Exercise



ONLINE TRAINING  
VIA ZOOM



Info &  
Pendaftaran

✉ events@pqm.co.id

🌐 www.pqm.co.id

📞 0811 1526 646

◀ FASILITATOR

Septa Tiar  
Konsultan



WWW.PQM.CO.ID



@PQMCONSULTANTS



021 4251887



0811 1526 646



PQMCONS@PQM.CO.ID



PRODUCTIVITY &  
QUALITY MANAGEMENT  
CONSULTANTS

# NEGOTIATION SKILLS

FOR PROCUREMENT  
PROFESSIONAL



## 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

### Hari 1

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

### Hari 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



## METODE PROGRAM

- Pre/Post Test menggunakan Quizizz
- Interactive online training (live)
- Komunikasi 2 arah (Q&A)
- Mentimeter
- Video-video pendukung pembelajaran
- Latihan



## TARGET PESERTA

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

\* Program ini dapat dilakukan dalam format  
**In-House Training dan Consulting**



## Info & Pendaftaran

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



WWW.PQM.CO.ID



@PQMCONSULTANTS



021 4251887



0811 1526 646



PQMCONS@PQM.CO.ID