



PRODUCTIVITY &
QUALITY MANAGEMENT
CONSULTANTS



NEGOTIATION SKILLS

FOR PURCHASING PROFESSIONAL

10-11 APRIL 2019 - @ HOTEL LUMINOR, PECENONGAN, JAKARTA

REGISTER NOW: RP. 4.400.000 (INCL. TAX)

In Business as in Life,
You Don't Get What You Deserve,
You Get What You NEGOTIATE

MATERI UTAMA

Konsep Dasar
Negosiasi

Tahap-Tahap
Negosiasi

Strategi
& Taktik
Negosiasi
Purchasing

Kompetensi
Purchaser
Negosiator

Keterampilan
Negosiasi

TARGET PESERTA:

Manager dan Profesional di bidang Procurement atau Purchasing yang menunjang kegiatan negosiasi di dalam bisnisnya.

CONTACT US: EVENTS@PQM.CO.ID - EVENTS.PQM.CO.ID - 021 4251887 - 0812 1057 6646



Negosiasi adalah proses untuk mencapai kesepakatan antara dua pihak yang memiliki pandangan yang berbeda. Kemampuan negosiasi yang efektif dapat menyelesaikan perbedaan antara keinginan dan permasalahan antara kedua pihak dan memberikan solusi yang saling menguntungkan kedua belah pihak.

Negosiasi bagi Profesional Purchasing atau Procurement, tidak hanya keterampilan tawar menawar produk atau jasa, namun juga tindakan untuk membuat orang lain mau melakukan sesuatu atau bagaimana kita mempengaruhi orang lain atau menciptakan kesan. Keterampilan ini diperlukan agar mampu mengatasi perbedaan pendapat dalam melakukan transaksi bisnis dengan para Vendor atau Rekanan Bisnis secara efektif dan efisien.

Melalui Program ini, Kami akan membantu Anda untuk menjadi Profesional Purchasing atau Procurement yang harus memahami hal-hal penting sebelum proses negosiasi, dan mampu melakukan negosiasi dengan menggunakan strategi dan taktik negosiasi yang efektif.

PROGRAM INI AKAN MEMBERIKAN ANDA



- Memahami konsep dasar negosiasi
- Memahami tahapan dalam melakukan negosiasi
- Menguasai berbagai strategi dan taktik dalam negosiasi purchasing
- Memahami kompetensi yang dibutuhkan seorang Purchaser negosiator
- Mampu meningkatkan keterampilan negosiasi di tempat kerja

AGENDA HARI 1

- Konsep Dasar Negosiasi
- Tahapan Negosiasi
- Sasaran Negosiasi
- Supplier Market Analysis (Purchasing Kraljic's Portfolio Analysis)
- Buyer Supplier Relationship

AGENDA HARI 2

- Price & Cost Analysis
- Strategi & Taktik Negosiasi
- Keterampilan Interpersonal dalam Negosiasi
- Body Language dalam Negosiasi
- Kode Etik dalam Negosiasi



FASILITATOR: NUNUNG BERNA HERTIN, DRA. SSMBB

Nunung adalah Konsultan Senior di PQM Consultants. Selama hampir dua puluh tahun Nunung telah melayani berbagai organisasi dalam program-program Operational Excellence dan Continuous Improvement, baik melalui pendekatan Total Quality Management maupun Six Sigma. Ia sudah banyak memfasilitasi ratusan Six Sigma Project improvement dan mengcoach karyawan untuk memiliki skill dan kompetensi sebagai Six Sigma Green Belt. Nunung tersertifikasi sebagai Six Sigma Master Black Belt (SSMBB) dari International Quality Federation (IQF) – USA.