

Tentang CareerTrack-Training

CareerTrack Training dan BeProfessionalTheClub 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 CareerTrack Training dan BeProfessionalTheClub senantiasa memadukan aktualitas dan kualitas kurikulum (modul) pelatihan, pelayanan yang prima, dan kapabilitas instruktur.

Pelatihan yang diselenggarakan oleh CareerTrack dan BePRO senantiasa mengacu pada perkembangan mutakhir dalam pengelolaan perusahaan yang saat ini berorientasi kepada terciptanya *good corporate governance*.

CareerTrack dan BePRO sejak berdiri 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, CareerTrack dan BePRO dapat membantu perusahaan yang 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.

Negotiation Skills for Purchasing Officer



Dengan berkembangnya konsep dan aplikasi supply chain, maka fungsi purchasing tidak lagi berfokus pada pembelian semata tetapi juga menyangkut managing supply base. Perkembangan tersebut dengan sendirinya menuntut perubahan dalam operasional purchasing termasuk di dalamnya dalam proses negosiasi dengan supplier.

Pada pelatihan ini para peserta akan diajak untuk dapat melakukan negosiasi dengan efektif tanpa mengabaikan pandangan bahwa supplier adalah salah satu mata rantai dari jalannya perusahaan dan pentingnya pembinaan hubungan yang bersifat jangka panjang.

Siapa yang Seharusnya Hadir

Staf profesional perusahaan yang terlibat dalam proses pengadaan barang/jasa dan staf lainnya yang ingin memiliki basic ketrampilan yang kuat untuk pengembangan karirnya di masa datang.

Apa Manfaat yang akan Anda Peroleh:

1. Membekali peserta dengan konsep dasar fungsi procurement dalam perusahaan dan kaitannya dengan supply chain management
2. Membekali konsep dan aplikasi dalam melakukan negosiasi, mulai dari persiapan, "bargaining" hingga closing
3. Mengevaluasi dan meningkatkan kemampuan diri dalam bernegosiasi

Apa yang Akan Anda Pelajari:

1. Prinsip dasar purchasing dan tujuan negosiasi
2. Tahapan dalam negosiasi
 - a. Preparation
 - b. Clarifying
 - c. Bargaining
 - d. Closing
3. Memahami kepentingan supplier dan perusahaan
4. Strategi dalam melakukan proses "bargaining"
5. Strategi dalam menghadapi "difficult supplier"
6. Kesalahan yang sering dilakukan dalam bernegosiasi
7. Teknik meningkatkan kemampuan diri dalam bernegosiasi
8. Menutup negosiasi dengan hasil yang memuaskan
9. Tips dalam melakukan negosiasi
10. Role Play dan Sharing experience.

Jadwal Anda		IDR (000)
January 27-28, 2010	Jakarta	3.000
March 17-18, 2010	Jakarta	3.000
May 25-26, 2010	Jakarta	3.000
July 07-08, 2010	Jakarta	3.000
September 21-22, 2010	Jakarta	3.000
November 11-12, 2010	Jakarta	3.000

- Lokasi Jakarta: Patra Office Tower#1710 atau hotel Grand Sahid/Ibis Sliipi/dan lainnya
- Biaya tidak termasuk pajak dan akomodasi

*) exclude hotel accomodation & gov't tax (PPN & PPh)

Related Topics:

CareerTrack#101: **Basic Presentation Techniques for the Beginners**

CareerTrack#114: **Negotiation Skills: Achieving Successful Outcomes***