

Smart Negotiation for Purchasing

“Bagaimana buyer bernegosiasi dengan salesman supplier yang telah mendapatkan banyak pelatihan negosiasi ”

Ironisnya, keahlian negosiasi, meskipun merupakan kompetensi inti dalam purchasing, sudah scr tradisional menjadi keunggulan para professional sales. Memang banyak data menunjukkan training di bidang sales menekankan pada presentasi, komunikasi, dan teknik negosiasi. Sebaliknya, para professional purchasing belum mendapatkan jumlah training yang cukup untuk bidang tersebut.

Training ini akan mengasah skill negosiasi khusus untuk purchaser/ buyer dengan menggabungkan teori dan praktek terbaik. Partisipan juga diajak untuk bernegosiasi dgn metoda role play.

Sasaran Belajar

- Memahami konsep dasar bargaining power dan supplier relationship.
- Memahami konsep dasar negosiasi.
- Menguasai aspek penting dalam bernegosiasi: persiapan, strategi, dan taktik.
- Memahami skill dan faktor yang mendukung negosiasi: komunikasi, interpersonal, Body Language.
- Menggunakan template negosiasi
- Memahami teknik negosiasi kontrak

Siapa Yang Harus Hadir

- Para buyer atau purchaser level menengah dan atas.

COURSE OUTLINE

Hari ke 1:

- Bargaining Power – Apakah anda bernegosiasi dengan cara yang sama dengan semua supplier anda?
 - a. Range of supplier relationship
 - b. Purchasing product portfolio (Matrix Kraljic)
 - c. Gaya negosiasi
 - d. Interpersonal
- Mendefinisikan negosiasi
 - a. Pandangan permusuhan
 - b. Pandangan saling menguntungkan
- TCO (total cost of ownership) sbg fondasi negosiasi purchasing
 - a. 4 elemen TCO
 - b. Mendapatkan TCO terendah
- Persiapan utk negosiasi
 - a. Apa yg dapat dinegosiasikan?
 - b. Rencana negosiasi
 - c. 3 levels dlm strategi konsesi
 - d. Persiapan aspek data: Benchmarking, Cost modeling, Future business opportunity assessment, % of dll
 - e. BATNA dan ZOPA
 - f. Persiapan aspek behavioral: skill komunikasi, taktik negosiasi.
- Strategy negosiasi
 - a. Strategi: Win-Lose
 - b. Strategi: Lose-Win
 - c. Strategi: Lose-Lose
 - d. Strategi: Win-Win

Hari ke 2:

- Skill komunikasi
 - a. Elemen Lateral: Speaking, listening, reading
 - b. Elemen figurative: open mind, body language
- Faktor interpersonal
 - a. Analytical
 - b. Practical
 - c. Amiable
 - d. Extravert
- Taktik & kontra taktik
 - a. Good cop & bad cop
 - b. Straws
 - c. Trojan Horse
 - d. Walk out, Dll
- Negosiasi Kontrak:
 - a. Tingkat keterlibatan buyer dalam implementasi kontrak
 - b. Proses manajemen kontrak
- Beda isu negosiasi di setiap jenis komoditi: barang raw material, MRO, jasa, barang investasi, dll
- Latihan/praktek/ role play:
 - a. 3 levels dlm konsesi strategi
 - b. Strategi negosiasi.
 - c. Taktik negosiasi
 - d. Template negosiasi
 - e. Negosiasi kontrak

Metode pelatihan

Training akan difasilitasi oleh instruktur yang tersertifikasi oleh lembaga internasional dan mempunyai pengalaman praktis sebagai buyer, dengan pendekatan penerapan, interaktif, sharing pengalaman, role play, dan membuat rencana dan praktek negosiasi.

Workshop Fasilitator:

Rahmat Noviandi, MBA, CSCP, CPP, CPPM

- **Formal Education:** S1(Bachelor Degree): Industrial Engineering from ITB, S2 (Master Degree): MBA from UGM,
- **Professional certification:** CSCP (Certified Supply Chain Professional) from APICS-USA, Certified APICS trainer, CPP (Certified Purchasing Professional) and CPPM (Certified Professional Purchasing Manager) from American Purchasing Society (APS-USA). Certified QMS Auditor/Lead Auditor from IRCA. Participated in some training in domestic and foreign countries.
- **Association membership:** founder & chairman of Indonesian Procurement Society, member of APICS (Association for Logistics, Operation Mgmt and SCM), member of APS (American Purchasing Society)
- **Job experience:** in Operation Management and SCM area in some MNC companies: Energy (Wartsila Indonesia), FMCG (PZ Cusson, SC Johnson Bayer (JHHP)), Pharmaceutical Distribution Companies (Dexa Medica Group, Pharmaniaga Malaysia Group), Electronic Manufacturing (Sanken Indonesia).

- **Trainer & consultan experience:** PT Telkom, Astra Group, Triputra Group, Sucofindo, Toyota, Yamaha, Kementrian Keuangan RI, Sekjen DPR RI, Datascrip, Rekin, Trans 7, Bank Indonesia, Bank OCBC NISP, Bank Permata, Bio Farma, K24, Dll, **blog:** www.rahmatnoviandi.blogspot.com
- **Areas of Expertise:** SCM, Purchasing & Procurement Management, Transportation, Distribution, Export Import, Project Procurement & Project Logistics, QHSE
- **Other interest:** making cartoon: www.joelmba.blogspot.com ,
- Contact: HP: 0811 893 271, rahmatnoviandi@gmail.com,