

Profitable Purchasing: Strategy & Best Practices

BeProfessionalTheClub®

PT. Proesdeem Indonesia Utama
46th-50th Floor Wisma 46
Jl. Jenderal Sudirman Kav. 1
Jakarta 10220

Tel : +62 21 574 8889
Fax : +62 21 574 8888
M/SMS/WA : +62 8815608163

Email : info@beproseminar.com
Websites : <http://beproseminar.com>
<http://beproseminar.com>

Tentang BeProfessionalTheClub®

BeProfessionalTheClub® dan CareerTrack-Training® 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 instruktornya.

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 and 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.

Web Service Links:

www.careertrack.training
www.lpai.co.id
www.theltmp.com
www.lpmisp.org
www.proesdeem.co.id



Dalam menghadapi persaingan global yang terasa kian ketat saat ini, setiap entitas bisnis dipaksa untuk selalu mengikuti setiap perkembangan yang terjadi di bidang manajemen baik itu menyangkut perencanaan, operasionalisasi, ataupun pengendaliannya. Dalam kaitannya dengan purchasing management, pada decade terakhir ini kebanyakan big-player MNC dan domestic sudah menerapkan supply-chain management dimana dalam konteks ini fungsi purchasing tidak lagi dipandang berdiri sendiri namun dilihat sebagai satu bagian yang tidak terpisahkan dari proses bisnis secara keseluruhan.

Perubahan paradigme di atas dengan sendirinya berdampak pada proses negosiasi dan pengambilan keputusan dalam purchasing. Dalam konteks ini "harga termurah" tidak lagi menjadi satu-satunya bahan pertimbangan, karena masih banyak unsur-unsur lain yang lebih penting dari itu yang justru lebih menguntungkan perusahaan.

Dalam "Profitable Purchasing Strategies" ini peserta tidak hanya akan mempelajari 'apa saja yang harus dipertimbangkan' tapi lebih dari itu juga 'bagaimana melakukannya'. Dengan menyajikan pengalaman kolektif dari berbagai perusahaan, diharapkan short course ini akan memberi manfaat maksimal bagi peserta yang merasa tertantang untuk bagaimana mengefisienkan purchasing process demi mendapatkan profit.

Tujuan Pelatihan:

- Memahami tantangan yang dihadapi dunia purchasing seiring dengan perkembangan, tantangan, dan persaingan yang dihadapi perusahaan
- Membekali peserta dengan teknik membangun dan mengembangkan strategi purchasing yang berorientasi profit
- Meningkatkan kemampuan peserta dalam mengelola risiko khususnya berkaitan dengan proses purchasing

Siapa yang Menjadi Peserta?

Workshop ini direkomendasikan kepada staf/officer/manajer purchasing yang ingin me-refresh atau menambah pengetahuannya dalam menjalankan tugas sehari-hari.

Pokok-Pokok Bahasan

1. Tantangan yang dihadapi dunia Purchasing saat ini
 - Keterkaitan antara purchasing dan profit
 - Implikasi financial pada purchasing
 - Purchasing sebagai strategic process
 - Strategi purchasing dan strategic purchasing
2. Memahami basic konsep dari Purchasing
3. Membangun Purchasing Strategy yang berorientasi profit
 - Memahami supply market dan pengaruhnya
 - Problematika yang umum terjadi
 - Pendekatan upstream dan downstream management
 - Proses dalam membangun purchasing strategi
4. Supply Positioning
 - Teknik aplikatif dalam menganalisa supply positioning
 - Supply-market segmentasi
 - Tujuan dan skenario strategi purchasing
5. Supplier Preferences
 - Konsep key account management
 - Matching strategy dengan supply positioning
6. Mengelola risiko dalam purchasing process
7. Keterkaitan antara supply-market dan interaksi antara buyer dan supplier
7. Strategi dalam membangun supplier relationship
8. Bagaimana teknik dalam mengukur kinerja, mengaudit serta benchmarking
9. Best Practice dalam penerapan paradigme baru ini – Open Discussion



Related Topics:

- ▶ [Purchasing and Supply Management](#)
- ▶ [Managing Supplier Performance](#)
- ▶ [Fundamentals of Purchasing for New Buyer](#)
- ▶ [Cost Reduction in Manufacturing Operation](#)

Your Schedule	Location	Investment/ Person ^{*)}
February 13-14, 2017	Bandung	IDR 4.500.000
April 03-04, 2017	Jakarta	IDR 4.500.000
June 13-14, 2017	Yogya	IDR 4.500.000
August 23-24, 2017	Jakarta	IDR 4.500.000
October 03-04, 2017	Bandung	IDR 4.500.000
December 11-12, 2017	Jakarta	IDR 4.500.000

*Exclude Tax, Transportation & Accommodation

Lokasi & Ketentuan Pelaksanaan:

Jakarta: 46th-50th Floor Wisma 46 – Jl. Jend Sudirman Kav.1– Jakarta 10220, Sofyan Hotel Group, ASTON Hotel Group atau hotel lainnya;

Bali: B-Hotel atau hotel lainnya;

Bandung: KAGUM Hotel Group / ASTON Hotel Group atau hotel lainnya.

Yogyakarta: ASTON Hotel Groups atau hotel lainnya.

Perubahan lokasi/tempat akan dikonfirmasi melalui undangan seminar.

Jumlah peserta minimal (kecuali ditentukan lain) untuk pelaksanaan di Bali 9(sembilan)orang, Yogya 7(tujuh) orang, Bandung 5(lima) orang, Jakarta 3(tiga) orang sesuai konfirmasi yang kami terima seminggu sebelum pelaksanaan. Dalam hal jumlah peserta kurang dari ketentuan minimal tersebut maka keputusan pelaksanaannya dapat dibicarakan kedua belah pihak untuk mendapatkan solusi terbaik.

Bila Anda menginginkan judul training, jadwal dan lokasi yang berbeda dengan yang telah ditentukan di atas silahkan hubungi Service Center kami melalui **Tel: 021-574-8889**, Fax: 021-574-8888, Mobile Phone/SMS/WA: 08815608163 atau email: info@beproseminar.com atau beproseminars@gmail.com