

SHORT COURSE

9-11 Februari
12-14 April
19-21 Juli
13-15 September
29-1 November
/Desember:

Biaya:
Rp. 4.300.000

Waktu pelaksanaan:
08.30 - 16.00 WIB

MM

Negotiation Skills In Business

2.5 hari

Negosiasi Mengarah Pada Keberhasilan Meraih Laba

Tidak ada pelaku bisnis yang menganut asas berbisnis untuk rugi. Semua ingin untung, lalu siapa yang rugi? Yang rugi adalah mereka yang karena kesalahan sendiri, tidak menguasai teknik negosiasi. Negosiasi pada dasarnya adalah asas memberi dan menerima, memberi sedikit mungkin dan menerima sebanyak mungkin. Seorang negosiator ulung selalu tahu kapan sebaiknya memberi dan kapan harus menerima.

Menuju Kemahiran dalam Bernegosiasi

Seorang negosiator selalu dituntut untuk selalu tahu kapan sebaiknya memberi dan kapan harus menerima, juga peka melihat situasi dan suasana kapan untuk menekan lawan bicaranya.

Teknik negosiasi bukan hanya dipakai sebagai alat untuk menyudutkan tetapi juga untuk bela diri bila tersudut. Teknik negosiasi tidak mengajarkan teknik pandai bicara, lebih dari itu sebagai teknik yang berakar pada panutan : "Diam itu EMAS, bicara itu PERAK, tapi tahu kapan harus diam dan kapan harus bicara itulah BERLIAN".

Negosiasi adalah suatu kegiatan yang unik, ada unsur sains, seni/kiat dan teknik. Pelatihan ini akan menunjukkan kepada Anda bagaimana bekerjasama daripada bersaing dengan pihak lain untuk mendapatkan hasil yang baik bagi kedua pihak. Studi kasus, latihan, film, dikombinasikan dengan main peran yang direkam dan diputar kembali akan membuat Anda berpengalaman dalam tekanan negosiasi dari kedua sisi, sehingga akan melengkapi perencanaan strategi Anda dengan hasil akhir tanpa kehilangan laba.

tujuan

- Menggugah dorongan kepada peserta agar mereka mengenali, menguasai, dan mengembangkan teknik negosiasi yang menguntungkan
- Menekankan pentingnya rencana dan persiapan negosiasi, serta memperlihatkan bagaimana melaksanakan hal-hal tersebut
- Melatih peserta untuk melakukan negosiasi yang baik serta menguntungkan.

peserta

- Mereka yang harus menangani "negosiasi penjualan" dan "negosiasi pembelian"
- Para Manajer yang bekerja di bidang penjualan dan pembelian
- Para Manajer yang sering terlibat dalam negosiasi komersial
- Bagi mereka yang ingin mengetahui lebih mengenai negosiasi

cakupan pembelajaran

- Pengenalan negosiasi
- Pemahaman proses negosiasi
- Pengenalan persyaratan negosiator ulung
- Pemahaman rencana negosiasi
- Aspek finansial dalam negosiasi
- Aspek manusiawi dalam negosiasi
- Pengenalan taktik dan strategi negosiasi