

APPLIED NEGOTIATION TECHNIQUES

Onsite — 3 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. Program ini akan menunjukkan kepada Anda bagaimana bekerjasama daripada bersaing dengan pihak lain untuk mendapatkan hasil yang baik bagi kedua pihak.

Tujuan Pembelajaran

- 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.

Cakupan Pembelajaran

Hari 1

- Definisi Negosiasi
- Penilaian Diri: Gaya Konflik
- Skenario negosiasi: Menang-Menang, Menang-Kalah, Kalah-Menang, Kalah-Kalah
- Negosiasi Distributif vs. Integratif
- Negosiasi Distributif
- Mempersiapkan dengan BATNA & ZOPA
- Daya tawar & taktik negosiasi

Hari 2

- Negosiasi Integratif
- Klaim Nilai vs Penciptaan nilai
- Posisi vs Minat dalam negosiasi
- Rasa Sakit & Keuntungan
- 3 Tingkat negosiasi integratif
- Pola kemitraan & negosiasi Tingkat B2B
- Red, Blue and Purple in Negotiation
- Kanvas negosiasi
- Soft skill dalam Negosiasi

Hari 3

- Role play

Metode Pembelajaran

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 melengkapinya perencanaan strategi Anda dengan hasil akhir tanpa kehilangan laba.

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.
- Market and Competition Analysis for Pricing, Customer Value, and Strategic Pricing.

Konsultan



RUBY HERMANTO

Ruby memiliki keahlian inti dalam Brand Management dan Marketing Communication. Dia memiliki pengalaman dalam mengawasi strategi seluruh perusahaan dan pelaksanaan komunikasi pemasaran, serta Managing Research, Product Development, Budget Control dan Business Planning. Fokusnya saat ini adalah Perbankan, Fast Moving Consumer Goods, dan Telekomunikasi.



RUBEN SARAGIH

Ruben memiliki keahlian dalam leadership, performance management, dan business processes. Dia adalah pendiri Indonesia Happiness Club. Ruben memiliki 20 tahun pengalaman berkarir di berbagai perusahaan besar mulai dari jasa, retail, distribusi, dan manufaktur yang dalam 5 tahun terakhir berada di level direksi.



ALFRED ALBERT T.

Alfred memiliki keahlian dalam branding dan strategic marketing. Alfred memiliki eksposur ke beberapa perusahaan terkemuka di pasar dalam industri Kesehatan, Fast Moving Consumer Goods, dan Media. Keahlian marketingnya meliputi pengembangan Strategic Planning, membangun Brand Equity, mengembangkan program integrated Marketing, melaksanakan Marketing Research serta developing people & organizations.

**Subject to availability*

Selasa - Kamis

08:30 - 16:00 WIB

4-6 Juni 2024

17-19 September 2024

Investasi

Rp 6.300.000,-

Subject to 11% VAT.

Early Bird:

- Potongan Investment Fee sebesar 10% untuk pembayaran sebelum H-5 program berjalan.
- Untuk corporate partnership, silahkan hubungi Business Partnership Officer kami di +62-811-1991-1168 (Telepon/Whatsapp)