



# SMART Negotiator

Hampir di setiap kesempatan, setiap orang melakukan negosiasi untuk mendukung kelancaran pekerjaannya sehari-hari, mulai dari negosiasi yang berskala kecil sampai yang besar. Negosiasi bukan hanya dilakukan dengan pihak eksternal tetapi juga internal. Karena itu, kemampuan untuk menyelesaikan masalah dengan prinsip menang-menang sangat dibutuhkan untuk menjamin terjaganya hubungan baik setelah negosiasi selesai dilakukan.

Di dalam training ini peserta akan memahami pentingnya kesabaran dalam proses mendengar dan berproses mencerna apa maksud dan tujuan dari lawan bicaranya atau lebih tepatnya menangkap bahasa Implisit. Belajar akan bagaimana berkomunikasi tidak bertahan ( non defensive ), mau berbagi pendapat dan menerima ide orang lain secara terbuka, sehingga menghasilkan pola berpikir yang matang dan mampu menemukan jalan keluar yang sama – sama menang.

## Tujuan Pelatihan

Setelah mengikuti pelatihan ini, peserta diharapkan :

1. Mengetahui prinsip-prinsip dasar dan bagaimana cara mengenali proses negosiasi berlangsung secara tepat.
2. Memahami persiapan yang diperlukan sebelum melakukan bernegosiasi dan merasa yakin dan benar bahwa negosiasi benar – benar dijamin sukses
3. Memahami cara mengawali negosiasi dan menanggapi permintaan untuk menyelesaikan masalah dan menjamin negosiasi berjalan dengan sukses
4. Mampu menangani pertanyaan dan permintaan serta melakukan kesepakatan berbasis win-win solution.
5. Mampu menghindari situasi dead lock dan kondisi yang benar-benar sulit.
6. Memahami kunci sukses setelah melakukan meeting/negosiasi.

## Materi Pelatihan

### Head

- Negotiation Factors  
What is a negotiation?  
Alternatives to negotiation  
Recognizing when the other person is moving into negotiation
- Profiling And Preparation  
Profiling the account  
Profiling the other negotiator(s)  
Defining the aims/parameters  
Setting the scene  
Preparing for 'trading'

### Heart

- Opening The Negotiation  
Creating the right atmosphere  
Agreeing the agenda/time  
Preventing later ploys  
Obtaining full information about requests

### Hand

- Reaching Agreement  
Handling requests  
Trading concessions  
Avoiding pitfalls  
Concluding the meeting  
Tests to check the quality of the agreement  
How to say 'no' and build relationships  
Winning words  
Rescuing a failing negotiation  
Handling emotion
- Post-Meeting Review  
Updating records  
Preparing for the next negotiation

### Durasi Pelatihan

2 hari ( 16 jam efektif )

### Peserta Pelatihan

Supervisor, Assistant Manager dan Manager

### Investasi Pelatihan

Rp. 15.000.000,- (lima belas juta rupiah)/nett

## LIE SENG CUAN

Mr. Lie Seng Cuan adalah trainer dan inspirator yang dikenal dengan slogan uniknya, *"Self Knowing"* beliau disebut sebagai seorang yang piawai mengantar audiensnya bergerak melangkah dengan penuh keberanian untuk meraih perubahan hidup. Pembawaannya yang dinamis, antusias serta gaya bicara yang selalu menekankan *reinforcement & empowering* membuat beliau tampil handal dalam setiap sesi yang dibawakannya. Dengan kompetensi unggulan lainnya dibidang *Human Resources Management, Presentation & Speaking Skill, Sales People, Education Improvement, Coaching and Counseling* membuatnya kerap kali diundang sebagai pembicara publik dengan berbagai tema. Sampai hari ini beliau telah memberikan banyak pencerahan melalui pelatihan serta seminar di banyak perusahaan dan instansi seperti:

Menempuh pendidikan Psikologi dan Konseling yang banyak mempelajari Psikologi Perilaku Manusia, ditambah catatan karir sebagai HRD Manager dan Customer Relation Manager mengantarnya menjadi Direktur Smart Personality Consulting. Perusahaan konsultan pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia yang terbukti banyak menginspirasi dan menghasilkan terobosan yang inovatif.



Direktur  
Smart Personality Consulting  
[www.smart-personality.com](http://www.smart-personality.com)

