

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.

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 yang 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

SMART NEGOTIATOR

Written by Administrator

Saturday, 09 August 2008 14:49 - Last Updated Friday, 17 September 2010 13:29

- 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

Metode Pelatihan

1. Self Assesment (Pre-test and Post –test)
2. Tutorial
3. Group Discussion
4. Role Play
5. Games Activity
6. Action Plan

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

Fasilitas Pelatihan

1. Trainer
2. 1 orang behavioral observer
3. Seminar Kit
4. Peralatan permainan
5. Sertifikat untuk setiap peserta
6. Laporan pelatihan (individu dan kelompok)