

Lobbying & Negotiation Skills For Managers

Salah satu tugas penting manajer adalah mencapai kesepakatan dengan berbagai pemegang kepentingan (stake holder) yang terkait dengannya, khususnya pihak2 di luar organisasi. Baik dalam kaitan dengan penjualan, perijinan ataupun kesepakatan2 bisnis lainnya.

Untuk dapat mengoptimalkan posisi Perusahaan di dalam transaksi tersebut, maka tidak cukup seorang manajer hanya mempersiapkan diri di dalam proses formal nya (negosiasi), ia juga perlu menguasai prinsip2 dan ketrampilan dalam melakukan lobbying. Sehingga proses transaksi dapat diarahkan se awal mungkin.

Trainer: Drs. Elyus Lanin, M. Si.

WAKTU PELAKSANAAN

22 - 23 Februari 2027

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Kuretakeso Hotel - Kemang / Best Western Premier - Cawang / The Aryaduta Hotel Semanggi

Harga

Group Price: Rp 5.350.000
Full Fare: Rp 5.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

Workshop ini memberian wawasan, prinsip2 dasar dan ketrampilan utama dalam melakukan lobi dan negosiasi. Walaupun materi yang diberikan cukup padat, namun tetap disediakan cukup kesempatan untuk role playing agar peserta dapat merasakan aplikasi dari berbagai konsep yang didiskusikan.

Sasaran Pelatihan

1. Peserta paham prinsip-prinsip lobbying & negosiasi yang saling menguntungkan bagi pihak-pihak yang terlibat
2. Peserta menguasai dan mampu mengembangkan teknik-teknik negosiasi secara efektif.
3. Peserta mampu menggunakan prinsip komunikasi yang tepat dalam bernegosiasi.

Outline Materi

1. LOBBYING & NEGOSIASI DALAM BISNIS

- Masalah dan tantangan dalam lobbyingh & negosiasi
- Kompetisi vs integrasi
- Tiga unsur pokok negosiasi

2. PERSIAPAN LOBBYING NEGOSIASI

- Kriteria sukses lobby & negosiasi
- Identifikasi kekuatan dan kelemahan
- Aspek budaya

3. ASPEK KOMUNIKASI

- Mendengarkan aktif dalam lobbying & negosiasi
- Mengatasi hambatan komunikasi dalam lobby & negosiasi

4. TEKNIK NEGOSIASI

- Lima strategi pokok
- Sepuluh teknik dasar
- Teknik konsesi

5. PRAKTEK NEGOSIASI

- Persiapan negosiasi
- Proses negosiasi
- Evaluasi hasil

Instruktur Pelatihan

Drs. Elyus Lanin, M. Si.

Alumnus Universitas Indonesia, yang mendalami Ilmu Komunikasi di Pasca Sarjana UI ini tertarik dan terjun di bidang Manajemen sebagai Konsultan / Fasilitator Training sejak tahun 1984.Beberapa perusahaan yang pernah dan masihmenggunakan jasanya antara lain adalah Bank Indonesia, BCA, PT. Indosat Tbk, Pertamina, PT.SMART Tbk, PT. Freeport, PT. HM Sampoerna , Indomobil, Pt Kertas Karft Aceh, PT. Unilever Indonesia, PT. Timah Tbk, RCTI, PT. Samudra Indonesia, BAPPENAS, Bank Mandiri dan lain-lain.

CONTACT US

Operational Office

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

Phone

+62 813-8834-2078

Email

regtraining@valueconsulttraining.com

Website

www.valueconsulttraining.com