

Business Negotiating Power

Salah satu tugas penting dari para pemegang keputusan adalah mencapai kesepakatan dan persetujuan dengan pihak terkait, secara individu maupun sebagai wakil perusahaan. Kesepakatan tersebut meliputi berbagai hal, misalnya. : Kesepakatan kerja, kesepakatan bisnis dan hal lainnya dari yang sangat serius maupun yang remeh temeh.

Untuk itu seorang pemegang keputusan harus mempertajam kompetensinya dalam melakukan negosiasi maupun lobby agar kesepakatan tersebut dengan mulus dapat dicapai. Workshop ini akan membahas secara rinci dan mudah di cerna mengenai teknik-tekniknegosiasi dan lobby bagi para pengambil keputusan, pebisnis maupun *sales executive* atau *purchasing staff*. Materi yang diberikan tidak hanya konsep tapi dipenuhi juga dengan role-play dari yang sederhana maupun yang complicated serta game agar peserta dapa tmemahami bagaimana cara meng-implemantasikan berbagai konsep negosiasi maupun lobby yang diberikan.

Trainer: Rafael Antonius, SE,MM

WAKTU PELAKSANAAN

31 Agustus - 01 September 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.*

Sasaran

- Meningkatkan kemampuan bernegosiasi peserta baik dari sisi penjual maupun sisi pembeli
- Mendapatkan *innovative techniques* yang aplikabel dan Strategi negosiasi alternatif

- Mendapatkan pendekatan baru yang akan meningkatkan jaringan dan hubungan bisnis peserta dan sekaligus meningkatkan profit dari tingkat margin yang tinggi dan konsesi yang besar dalam setiap perundingan.

Outline

The Role of Perception & Beliefs of Expert Negotiators

Understanding the Implications of the Win/Win Concept

- Examining the 'inner game' of effective negotiation
- Identifying the beliefs that are important in negotiating effectively
- Reviewing your own beliefs: do you need to make changes?

Negotiating Skills – the Art of Influence and Persuasion

Analyzing your Strategic Position Planning

- Establishing your needs, wants and desires
- Understanding what the other side really wants
- Understanding where the power lies
- Deciding on a settlement range

Building Rapport

- Building a sense of trust and understanding
- Non-verbal communication
- Understanding the power of body language and voice quality
- Sending Positive Messages

Gathering Information

- Interpreting underlying messages
- Effective listening techniques
- Questioning strategies/ probing to understand others

Beginning Negotiating Techniques

- Understanding what the other side really wants
- Positions Vs Interests
- Power Negotiation Vs Needs-based Negotiation

Managing the Negotiation Process

- Dealing with challenging people
- Middle negotiating techniques
- Identify and counter negotiation tactics
- Creating the ideal BATNA

Concessions

- Identifying concessions to give
- Accepting concessions
- Overcoming Resistance
- Reframing Technique
- Feel/Felt/Found technique
- How to Avoid making Premature Concessions

Closing the Deal

- Handling Impasses and Deadlocks
- Ending Negotiating Techniques
- Knowing when to close
- Agreeing action and recording outcomes

Target Peserta

Senior Managers, Marketing & Sales Executives, Purchasing Staff

Instruktur Pelatihan

Rafael Antonius, SE,MM

CEO/Founder MasterInsight

Sebelum mendirikan MasterInsight Consulting beliau berkarir sebagai Director of Marketing & Bussiness Support Division di perusahaan logistics, juga di sebuah perusahaan pelayaran asing, dan CEO sebuah online retail company.

Memiliki pengalaman sebagai konsultan bisnis serta seorang Leadership & Personality coach dalam berbagai proyek di beberapa perusahaan logistic, trading, distributor, bank, telco dan perusahaan retail, online company serta Start-up company / UKM untuk proses pengembangan manajemen perusahaan, peningkatan penjualan, pembentukkan teamwork dan produktivitas kerja karyawan.

Beliau juga berpengalaman belasan tahun sebagai corporate trainer untuk pengembangan eksekutif,Leadership coaching, Sales Team Development, Creative & System Thinking dan Managing your People.

Beliau adalah lulusan Magister Manajemen dari Sekolah Tinggi Manajemen – Program Paska Sarjana -LPPM, Jakarta. Spesialisasi keahlian yang dimiliki adalah bidang Leadership, Budaya Organisasi dan Pengembangan Organisasi dan Pengembangan Usaha dan investasi UKM. Selain sebagai konsultan, beliau juga aktif sebagai instruktur dan fasilitator untuk executive soft skills dan juga staf pengajar di bidang Corporate Culture & Organizational Behavior Program S1 dan S2 di Unika Atmajaya Jakarta dan Universitas Multimedia Nusantara (UMN - Kompas Gramedia Grup)

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