

Selling and Negotiation Skills for MICE Business

MICE (Meeting, Incentive, Conference, and Exhibition) di Indonesia kian maju seiring dengan perkembangan industri pameran dan pariwisata Nusantara yang tidak hanya isapan jempol semata. Peluang besar bagi para Professional Conference Organizer di tanah air menjadi kekuatan untuk menang di kancah bisnis MICE beskala Asia Pasific hingga internasional.

Hal ini tidak luput dari fasilitas serta promosi besar-besaran atas nama republik Indonesia dimana banyak daerah menawarkan diri sebagai tuan rumah untuk kunjungan wisata diikuti dengan fasilitas konvensi yang representatif. Mengutip pernyataan Bidang Pengembangan Pemasaran Pariwisata Nusantara, Pemerintah telah menempatkan MICE sebagai produk unggulan pariwisata nasional sebagai daya tarik wisatawan mancanegara.

Trainer: Mr. Agus Gunawan

WAKTU PELAKSANAAN

06 - 07 April 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.*

Hal tersebut memberikan pengaruh nyata dalam pertumbuhan bisnis MICE. Terlebih lagi masuk dalam kancah MEA dan dinamika perekonomian internasional menjadikan para pelaku bisnis MICE semakin bersaing ketat. Salah satu ujung tombak keberhasilan bisnis MICE tentu saja adalah “The Power of SALES”

Sebagai ujung tombah Perusahaan dalam dunia MICE, Para Team Sales di tuntut untuk memiliki kemampuan negosiasi sebagai modal dasar yang perlu dikuasai. Kemampuan untuk bernegosiasi

akan memposisikan kita sebagai sales dengan klien dalam posisi win-win tidak win-loose bahkan loose-loose.

Guna memfasilitasi kebutuhan diatas, maka Workshop ini akan memberikan pelatihan negosiasi berbasis NLP guna meningkatkan efektivitas negosiasi dan keberhasilan. Selain hal tersebut, melalui workshop ini, peserta juga diajak untuk mempersiapkan proses negosiasi secara strategis hingga keahlian untuk membangun hubungan dengan pelanggan yang dikenal dengan istilah “relationship selling”.

Tujuan Workshop “Negotiation Skills with NLP”

- Peserta memahami proses negosiasi secara keseluruhan
- Mampu mempraktekkan negosiasi yang persuasif dan efektif
- Kemampuan dalam mempengaruhi dan mengarahkan lawan bicara
- memahami prinsip-prinsip win-win solution dalam negosiasi
- Peserta mampu menggunakan prinsip komunikasi efektif dalam negosiasi ataupun melobi pihak lain.
- Kemampuan mempersiapkan negosiasi
- Kemampuan membina hubungan pelanggan

Materi yang diberikan :

1. AIDA presentation technique
2. Pemahaman konsep dan proses negosiasi
3. Prinsip dasar NLP dalam negosiasi
4. Membangun mindset negosiator
5. Mengkalibrasikan diri dengan lawan bicara
6. Strategi Negosiasi BATNA, Reservation Price, ZOPA, Value Creation Through Trades
7. Four Ears of Listening Skills
8. Efektif negosiasi dengan bahasa tubuh yang mempengaruhi persepsi lawan bicara
9. Efektif negosiasi persuasif melalui kata-kata
10. Strategi menerapkan win-win solution
11. Teknik mengatasi kebaratan dengan Chunking up, Chunking down, Chunking side
12. Simple SWOT and TOWS strategy for preparing in MICE Business Negotiaton
13. Effective closing technique
14. Visual Thinking skills for Customize
15. SCAMPER method for creative idea
16. Customer Data Management
17. Strategy and tips to building relationship with customer
18. Relationship selling

Metode pelatihan :

- 20% teori dan 80% praktek.

- Durasi 2 hari, 09.00 – 17.00 setiap harinya.
- Materi dibawakan dalam suasana santai dan fun.
- System pembelajaran efektif dengan roleplay dan simulasi

Pelatihan :

Instruktur Pelatihan

Mr. Agus Gunawan

Mr.Agus Gunawan adalah seorang Professional Trainer, Konsultan dan Coach, mengkhususkan dirinya dalam memberikan berbagai pelatihan untuk keperluan peningkatan kualitas sumber daya manusia untuk kepentingan organisasi, perusahaan, pemerintahan maupun individu.

Mr. Agus Gunawan telah berpengalaman bicara di depan ribuan orang sekaligus dalam berbagai seminar tingkat Nasional dan juga di hadapan berbagai perusahaan ternama di Indonesia, seperti :

BCA, Mandiri, UOB, CIMB, Telkomsel, TOTAL (France), CUBIC, Pupuk Kaltim, Global Mega Indonesia, Danareksa, Prudential, Axa, Gramedia, Smart Fm, Oriflame, Alianz, Bumiputera, Panin, Astra, Untar, Binus, Bmw, Garment, Dosen, Trainer, Kementerian Komunikasi dan Informasi, Kementerian Keuangan, Badan Pertanahan Nasional, Kementrian Perhubungan, Badan Perencana Pembangunan Nasional, Kementerian Perumahan Rakyat, Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi, PU, Perpustakaan Nasional, Kementerian Luar Negeri, Kemenko Kesra, Dirjen Pajak, BJB, Dirjen Migas, BKPM, Lembaga Sandi Negara, Sekretariat Wakil Presiden, BNN, DPR RI, Bapertarum, MLM Company, SCTV, O-Channel, METRO TV, FX Group, Frisian Flag dan lain-lainnya.

Mr. Agus Gunawan telah mendesain berbagai program antara lain dalam bidang SALES, LEADERSHIP, TEAM WORK, MOTIVATION, PUBLIC SPEAKING, PRESENTATION SKILLS, COMMUNICATION SKILL, MANAGEMENT dan lain sebagainya.

- Selama 15 tahun terakhir telah berbicara kepada Ratusan Ribu orang dalam bidang Soft skill, Kepemimpinan, Sales, Komunikasi dan Motivasi.
- 20 tahun lebih telah mengenal dunia Seni Peran, MC, hingga Training dan motivasi.
- Pembelajar otodidak untuk seni peran, teknik vokal dan teknik presentasi yang digunakan untuk berbicara didepan ribuan orang hingga bidang management
- Teknik-teknik komunikasi dari berbagai Guru telah dipelajari 8 tahun terakhir.
- Para peserta yang pernah mengikuti pelatihan mulai dari Trainer, Pebisnis, Direktur, CEO, Leader, Supervisor, Manager, Sales, Dozen S1&S2, pelaku bisnis MLM, Asuransi, kabag Operasional, Kabag Teknik, Aparatur Negara, Pejabat, TV Swasta, Gereja, Mahasiswa, dan Pelajar.
- 20 thn terakhir memiliki pengalaman dalam mengemas, mendesign, mengepalai projek berbagai acara hingga berskala Nasional, seperti beberapa Event Mega Seminar, bersama para Pembicara Besar Indonesia.

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