

NEGOTIATION and COMMUNICATION

Negosiasi

Negoisasi dan komunikasi sudah merupakan bagian dari kehidupan sehari-hari agar kita dapat bertahan, baik dalam bisnis maupun bidang kehidupan lainnya. Pelatihan ini akan membantu Anda mengembangkan keterampilan dan kepercayaan diri yang dibutuhkan agar berhasil melakukan negosiasi dalam berbagai situasi formal maupun nonformal. Ingatlah, negosiasi tidak hanya terbatas pada hubungan industrial atau kontrak bisnis. Apa yang Anda lakukan jika atasan tiba-tiba memutuskan untuk menambah beban kerja atau mengubah peran Anda dalam perusahaan tanpa berdiskusi terlebih dahulu? Bagaimana menghadapi salah satu anggota tim yang melemahkan kewenangan Anda dengan kepribadiannya yang dominan atau karismatik? Inti dari negosiasi adalah mencapai kesepakatan dengan lawan negosiasi sehingga dapat mencapai tujuan.

Trainer: Anwar Haliyanto, MM

WAKTU PELAKSANAAN

18 - 19 Januari 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.*

Negosiasi adalah usaha untuk mencapai kesepakatan dengan lawan negosiasi sehingga Anda bisa mencapai tujuan. Kita sering tidak mempersiapkan diri dengan baik untuk bernegosiasi atau terlibat dalam proses tersebut sebelum sempat memikirkannya dengan matang. Ketika negosiasi terjadi kita sering merasa tidak puas. Kita berharap sebelumnya telah meluangkan perhatian dan waktu yang lebih banyak sehingga mencapai hasil yang memuaskan. Jika Anda mengikuti training ini dengan baik maka Anda akan mendapatkan hasil terbaik bagi diri sendiri dan juga pihak lain.

Langkah-langkah tersebut akan membantu Anda mencapai hasil yang memuaskan semua pihak dan meningkatkan kualitas hubungan.

Tujuan Pelatihan

Setelah selesai mengikuti program ini para Perawat diharapkan akan memiliki kemampuan :

1. Kemampuan bernegoisasi yang handal
2. Memahami prinsip – prinsip negosiasi lobbying yang saling menguntungkan bagi pihak-pihak yang terlibat
3. Memiliki kemampuan menggunakan prinsip komunikasi yang tepat dalam bernegosiasi
4. Mampu mengendalikan sikap dan emosi dalam bernegosiasi khususnya dalam situasi sulit.
5. Mampu menangani berbagai situasi dalam berhubungan dengan orang lain baik didalam perusahaan maupun dalam kehidupan sehari-hari.
6. Memiliki kemampuan menghadapi “deadlock”

Outline Materi

- Pelayanan dalam Kerja dan Bisnis
- Mengapa kita bernegoisasiTingkatan dalam Negosiasi : Pengalaman Praktek Negosiasi dalam berbagai situasi
- Memahami orang lain
- Mengenali harapan dan Kebutuhan Orang lain
- Relasi bisnis yang sulit didalam negosiasi
- Menciptakan pengalaman menyenangkan orang lain

Model Komunikasi dalam Negosiasi yang efektif dan asertif
a. Hambatan-hambatan dalam komunikasi
b. Persepsi dan asumsi yang menghambat
c. Menyampaikan umpan balik yang efektif
d. Bahasa tubuh dan menginterpretasikan

Keterampilan Umum Dalam Negosiasi

- Komunikasi verbal dan non-verbal yang efektif dalam bernegosiasi
- Strategi berinteraksi dan bernegosiasi dengan berbagai karakter manusia
- Kemampuan Problem Solving
- Pelaksanaan negosiasi yang meliputi strategi, taktik dan gaya bernegosiasi yang dapat menghasilkan win-win solution

Peserta

Sales Manager, product Manager, Brand Manager, Marketing manager, Business Manager, Key Account Manager, Busines Unit Manager,

Metode Pelatihan

1. Menggunakan Metode TSD (Tell – Show – Do) yaitu :
2. Memberi penjelasan atau menerangkan materi (lecturing).

3. Memberi Contoh atas materi yang telah diterangkan

Selanjutnya meminta setiap peserta baik secara perorangan maupun grup melakukan Latihan dan Mempraktekkan keterampilan yang telah diajarkan, yang antara lain :

- Presentasi untuk Negoisasi
- Role Play Negoisasi
- Membuat evaluasi

Instruktur Pelatihan

Anwar Haliyanto, MM

Anwar Haliyanto, salah satu lulusan terbaik dari Prasetya Mulya Business School dengan menyandang Magister Management, yang banyak mempelajari dan mendalami kebijakan strategis perusahaan dalam usahanya untuk terus bertumbuh melalui sumberdaya manusia yang lebih unggul, membuat Anwar banyak terlibat dalam pengembangan sumber daya manusia. Anwar Haliyanto juga alumni Henley University London dibidang management keuangan Perusahaan Kesehatan dan Farmasi, Anwar Haliyanto juga sudah menyelesaikan International Management Program dalam Diabetes Disease Management di Darmstad Germany, Woman's Health Care Seoul dan Fresenius Advance Nutrition Course Hong Kong.

Posisi terakhir nya sebagai Direktur Marketing di salah satu perusahaan Multinasional memberikan banyak pengalaman dalam menyususn strategy maupun implementasi dalam mencapai target perusahaan, ditambah lagi pengalaman di lapangan sebagai Sales Manager, Produk Manager dan Marketing Manager, membuat Anwar Haliyanto mampu berkomunikasi kepada semua lapisan di dalam perusahaan.

Marketing Reasearch adalah salah satu bidang yang selalu menjadi fokus perhatiannya semanjak di posisi Manajer sampai menduduki jajaran direksi karena hal ini merupakan kunci sukses strategy perusahaan

Sejak TH 2010 Anwar Haliyanto, MM memutuskan untuk memulai karirnya sebagai Independent Coach dan Trainer, dengan banyak memberikan pelatihan Marketing, Sales Manegement dan Product Development.

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