

Win-Win Negotiation Skills (SP)

Topik ini ditawarkan dengan Harga Spesial dari harga normal ~~Rp5.150.000~~, khusus bagi instansi/perusahaan yang mendaftarkan minimal 3 peserta.
Kelas akan diselenggarakan apabila jumlah pendaftar mencapai minimal 6 peserta.

Ada satu hal yang sering dilupakan saat seorang karyawan dipromosikan. Umumnya saat promosi, hal yang dipersiapkan dengan baik adalah kompetensi teknis yang diperlukan, namun kemampuan bekomunikasi kurang begitu dipersiapkan. Padahal semakin tinggi posisi seseorang, kemampuan komunikasi yang dituntut semakin tinggi juga baik dalam hal konten yang lebih strategik maupun caranya yang lebih banyak unsur diplomatisnya. Salah satu bentuk komunikasi yang perlu dimilki oleh karyawan adalah melakukan negosiasi win-win.

Trainer: Adi Wijaksana, Drs.Psi, CH, CHT

WAKTU PELAKSANAAN

23 - 24 Agustus 2027

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

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

Harga

Group Price: Rp 0
Full Fare: Rp 3.500.000

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

Kemampuan negosiasi adalah hal esensial yang perlu dimiliki oleh karyawan di setiap level dalam perusahaan karena dapat menentukan posisi keseteraan dalam berinteraksi dengan orang lain. Kesetaraan ini akan memposisikan kedua belah pihak dalam posisi win-win tidak win-loose bahkan loose-loose. Aplikasi negosiasi tidak hanya dalam bekerja sama bisnis perusahaan dengan eksternal perusahaan, melainkan di internal perusahaan juga perlu diaplikasikan seperti proaktif mencari informasi dari berbagai tipe karakter orang, bertukar informasi mengenai kebutuhan proses lain dan cara yang diperlukan untuk memenuhinya, dll. Negosiasi juga bukan hanya

melibatkan komunikasi verbal,melainkan juga bahasa tubuh yang perannya sangat menentukan.

Melalui program pelatihan, para peserta akan mendapatkan pemahaman mengenai negosiasi, berbagai tipe karakter orang yang dihadapi dalam bernegosiasi, teknik meyakinkan lawan bicara. Kesemua pemahaman itu akan dibawakan secara :

1. **Practical** karena dilengkapi dengan form yang langsung dapat digunakan dan contoh nyata kasus di pekerjaan
2. **Inspiring** dimana cara penyampaian instruktur akan membuat peserta tergerak untuk menerapkannya di pekerjaan
3. **enjoyable** dengan metode instruktur yang akan membuat pelatihan diselingi aktivitas yang sifatnya fun, sehingga peserta relaks dan antusias selama pelatihan

Sasaran Pelatihan

Setelah mengikuti pelatihan ini, para peserta diharapkan mampu:

1. Memahami esensi negosiasi
2. Membedakan negosiasi yang win-win dengan negosiasi lainnya (win-loose atau loose-loose)
3. Menggunakan bahasa tubuh dan bahasa verbal dalam mempengaruhi orang lain
4. Peserta dapat melakukan teknik win-win negoasi dalam menyelesaikan permasalahan kerja

Outline Materi

- Esensi komunikasi dan negosiasi
- Elemen negosiasi RADPAC
- Rapport, Analysis, Debate, Propose, Agreement, Close
- Identifikasi tipe orang yang dihadapi dalam bernegosiasi
- Driver, Influence, Steadiness, Compliance
- *Self Assessment*
- 5 Prinsip win-win negotiation skills
- NLP and Deep Structure Language untuk meyakinkan lawan bicara
- Penggunaanteknikchunking untukmempengaruhilawanbicara
- Chunking up, Chunking down, Chunking side
- Individual Skill Practice

Peserta

- Para karyawan yang memerlukan win-win negotiation skill seperti bagian marketing, HRD, GA, dll.
- Siapa saja yang ingin meningkatkan wawasan dan ketrampilan mengenai win-win negotiation skills

Metode Pelatihan

Interaktif dimana peserta dengan bimbingan instruktur akan :

- Enhanced Lecture
- Group discussion
- Exercise
- Experiential simulation, such as : R*ole-play*, games, and Skill practice

Testimonial

"Materi, metodwe & Hand out sudah OK."
"Semuanya sudah cukup baik, sangat bermanfaat"
"Sudah sangat baik"
"Good Training"
"Over all baik, harus dilatih berulang-ulang"
"Cukup Puas"
"Sudah sangat baik"
"The Best Trainer"
"Sangat baik"

Instruktur Pelatihan

Adi Wijaksana, Drs.Psi, CH, CHT

Lebih 25 tahun pengalaman professional, dalam mengembangkan pendekatan membangun kepabilitas diri yang digunakan untuk membantu kliennya.

Berlatar belakang pendidikan Psikologi – Universitas Indonesia, mengawali karir sebagai praktisioner selama lebih 12 tahun di bidang Human Resource. Adi mempunyai keterampilan yang baik dalam pengembangan HRD yang dimulai dengan proses identifikasi kebutuhan organisasi hingga mengevaluasi program pengembangan karyawan. Kemudian menggeluti dunia konsultansi hingga saat ini untuk memberikan pengalamannya dalam membantu pengembangan karyawan di klien.

Sebagai Konsultan HR, banyak membantu klien dari berbagai latar belakang industri dan jasa baik perusahaan nasional maupun multinational, dengan melakukan proses perbaikan dan penguatan organisasi dan performance individu melalui kegiatan konsultansi dan program training.

Klien-Klien yang telah dibantu, antara lain : Bank Mandiri, BII-Maybank, BCA Learning Center, Yamaha Part Manufacturing Indonesia, MPM-Rent, Suzuki Finance, U-Finance, Changsin Indonesia, Harsono Strategic Consulting, Gramedia Printing, Sayap Mas Utama, Minamas, Sharprindo Dinamika Prima, MSIG, Sanofi-Aventis Indonesia, BPPT, Icon Plus, dll.

Sertifikasi:

- Certified NLP Practitioner (Richard Bandler)
- Certified Hypnotist (IBH)
- Certified Hypnotherapist (CHT) – IBH
- Think on Your Feet Certification – SIM (SIN)
- Belbin Team Role Accreditation – Bernie (UK)
- Certified Targeted Selection – DDI

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