

Online Training : Win-Win Negotiation Skills

Deskripsi

Training Win-Win Negotiation Skills

Negotiation skills adalah hal esensial yang perlu dimiliki oleh karyawan di setiap level dalam perusahaan. Kesetaraan ini akan memposisikan masing-masing pihak dalam posisi win-win.

Aplikasi negosiasi tidak hanya diperlukan untuk kerja sama dengan eksternal perusahaan, melainkan diperlukan juga di internal perusahaan. Negosiasi bukan hanya melibatkan komunikasi verbal, melainkan juga bahasa tubuh yang perannya sangat menentukan.

Trainer: Mr. Agus Gunawan

WAKTU PELAKSANAAN

03 - 04 Maret 2027

09:00 - 15:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

By Zoom

Harga

Group Price: Rp 3.700.000
Full Fare: Rp 4.050.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk E-Certificate dan Modul.*

Melalui program pelatihan Win-Win Negotiation Skills para peserta akan mendapatkan pemahaman mengenai negosiasi, mengenal berbagai tipe karakter orang yang dihadapi dalam bernegosiasi, dan teknik meyakinkan lawan bicara.

Sasaran Pelatihan

Setelah Mengikuti Pelatihan Training Win-Win Negotiation Skills ini, peserta diharapkan memiliki pengetahuan untuk:

1. Memahami esensi negosiasi

2. Membedakan negosiasi yang menang-menang dengan negosiasi lainnya (menang-longgar atau longgar-longgar)
3. Menggunakan bahasa tubuh dan bahasa verbal dalam memengaruhi orang lain
4. Peserta dapat melakukan teknik win-win negoasi

Target Peserta

Pelatihan Training Win-Win Negotiation Skills ini dirancang untuk para:

- Para karyawan yang membutuhkan keterampilan negosiasi menang-menang seperti bagian pemasaran, HRD, GA, dll.
- Siapa saja yang ingin meningkatkan wawasan dan keterampilan negosiasi menang-menang

Metode Pelatihan

Pelatihan Training Win-Win Negotiation Skills yang dilaksanakan dengan metode:

Interaktif dimana peserta dengan bimbingan instruktur akan:

- Perkuliahan Lanjutan
- Kelompok diskusi
- Olahraga
- Simulasi pengalaman, seperti: *Putar* , permainan, dan latihan Keterampilan

Outline Materi

Materi pelatihan yang akan membahas topik Training Win-Win Negotiation Skills adalah:

- Day 1
  - 09:00 – 12:00
    - Esensi komunikasi dan negosiasi
    - Elemen negosiasi RADPAC
  - 13:00 – 15:00
    - Hubungan, Analisis, Debat, Mengusulkan, Perjanjian, Tutup
    - Identifikasi tipe orang yang mendukung dalam bernegosiasi
    - Driver, Pengaruh, Kemantapan, Kepatuhan
- Day 2
  - 09:00-12:00
    - *Penilaian diri*
    - 5 Prinsip keterampilan menang-menang negosiasi
    - NLP dan Deep Structure Language untuk meyakinkan lawan bicara
  - 13:00 – 15:00
    - Penggunaanteknikchunking untukmempengaruhilawanbicara
    - Chunking, Chunking, sisi Chunking
    - Praktek Keterampilan Individu

Testimoni

Beberapa Komentar peserta yang telah mengikuti Training Win-Win Negotiation Skills :

“Materi sudah OK, sesuai dengan pekerjaan sehari-hari”
“”materi sangat berguna buat saya & dapat diterapkan ditempat kerja”
“Bagus, ada Hal yg menjadi tambahan ilmu utk diaplikasikan”
“Bagus”
“Sudah bagus”
“Baik & Mudah dipahami”
“Materinya menarik, menambah wawasan Saya & sesuai dengan yg saya butuhkan”
“Sangat baik dalam memberi training”
“TOP”

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