

Online Training : Win-Win Negotiation Skills (SP)

Topik ini ditawarkan dengan Harga Spesial dari harga normal ~~Rp3.950.000~~, khusus bagi instansi/perusahaan yang mendaftarkan minimal 3 peserta.
Kelas akan diselenggarakan apabila jumlah pendaftar mencapai minimal 6 peserta.

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

WAKTU PELAKSANAAN

02 - 03 Februari 2027

09:00 - 15:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

By Zoom

Harga

Group Price: Rp 2.250.000
Full Fare: Rp 2.500.000

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

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.

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

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