

Negotiation Skills



Latar Belakang:

Tanpa sadar setiap hari kita bisa melakukan negosiasi. Bentuknya bisa bermacam-macam, seperti tawar-menawar, kompromi, atau sekadar bujukan.

Selain keberanian, perlu teknik, pengetahuan, dan timing yang tepat dalam bernegosiasi. Tak hanya bermanfaat untuk sales, marketing, atau bisnis saja, negosiasi bisa berpengaruh juga pada setiap interaksi kita dengan orang lain.

Negosiator ulung selalu dibutuhkan & dicari. Pelatihan ini akan meningkatkan kemampuan Anda menjadi negosiator yang kompeten.

Pelajari metode negosiasi melalui pengendalian emosi, menjadi pendengar aktif, memahami kebutuhan pihak lain, menguasai teknik komunikasi, sekaligus mengajukan pertanyaan dengan berbagai trik dan taktik.

Ayo segera kuasai teknik negosiasi yang benar!

Tujuan:

- Memahami proses negosiasi dan kapan negosiasi harus dilakukan
- Mengembangkan kemampuan dalam bernegosiasi secara efektif
- Mempraktikkan berbagai teknik negosiasi untuk meningkatkan keberhasilan dalam negosiasi

Peserta akan memperoleh:

- Pre-reading materials
- Slide presentasi
- Pre-test & Post test
- Case Study

Metode Pelatihan:

- Pre-reading material
- Pelatihan
- Diskusi dan quiz
- Forum tanya-jawab dan sharing

Investasi Offline

Rp 5.250.000 + PPN

Investasi Online

Rp 3.500.000 + PPN

**+5%
DISKON**

Dapatkan tambahan diskon 5% saat registrasi & bayar di website QuBisa Corporate



Setiap pembelian training, anda akan berdonasi 1 beasiswa bagi mereka



Workshop Outline:

Module 1:

Introduction

- What is a Negotiation?
- Basic Principle in Negotiation : Why We Negotiate?
- Misperception in Negotiation and What It Should Be

Negotiation Skills Framework

- Negotiation Preparation
- Communication in Negotiation
- Step & Tactic in Negotiation

Module 2:

Negotiation Preparation

- Determine Negotiation Objective
- Identify your Strength & Weakness
- Seeking The Information of your Negotiation Partner
- Identify your Negotiation Partner Strength & Weakness
- Determine Alternative Solution
- Case study & presentation

Module 3:

Communication in Negotiation

- Questioning Skills in Negotiation
- Listening Skills in Negotiation
- Non Verbal Behavior in Negotiation
- Role Play & Practice

Characteristic of Win-win Negotiation

- Benefit of Win-win Negotiation
- Characteristic of Win-win Negotiator

Module 4:

Step & Tactic in Negotiation

- Step of Negotiation
- Negotiation Tactic
- Handling Negotiation Tactic
- Role Play & Practice

Dealing with Unethical Negotiation

- Asking for Time Out in Negotiation
- Tips to be Avoided - Mistakes in Negotiation

DEVELOPING DIGITAL AGILITY IN PEOPLE:

PELATIHAN BERDAMPAK BAGI INDIVIDU DAN BANGSA



World-Class Curriculum



Top Facilitators and Practitioners



Experiential and Practical Learning Method



THOUGHT LEADERS

1. Prof Dave Ulrich (Honorary Advisor)
Speaker, Author, Professor, Thought Partner on HR, Leadership, and Organization at The RBL Group
2. Budi Soetjipto
Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia
3. Irvandi Ferizal
Ketua Forum of Human Capital Perbankan Indonesia (FHCP) & HR Director of MayBank Indonesia
4. Swandajani Gunadi
Human Capital & Marketing Director at Adira Finance
5. Maria T. Kurniawati
HC Expert & ICF Certified Coach
6. Dr. Paul Walsh
Program Director of BSC and Lean Six Sigma practice at Australian Graduate School of Management
7. Husein Samy
Country Manager HR of PT. IBM Indonesia
8. Suwardi Luis
CEO at ONE GML
9. Dr. Yunus Triyonggo
Chairman of GNİK Steering Committee
10. David Rogers
Global Guru on Digital Transformation
Faculty Director, Columbia Business School

Kegiatan Bersama Alumni

1

QuBisa Corporate Mentoring Clinic Human Resource

2

QuBisa Corporate for Underprivileged Communities

3

Benchmark Visit to Branded Company

Informasi Pendaftaran



021-4515718



0813-8952-8410



onegmlofficial



corporate.qubisa.com/premium



One GML



cs@gmlperformance.co.id

Klik QR Code untuk info pendaftaran

