

NEGOTIATION SKILL FOR BUSINESS

ID

Menjawab Masalah Apa

Negosiasi adalah proses perundingan dua belah pihak atau lebih yang masing-masing memiliki sesuatu yang dibutuhkan oleh pihak lainnya untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Proses negosiasi perlu dilaksanakan dengan benar sehingga masalah yang dihadapi pelanggan akan terselesaikan dan kebutuhannya terpuaskan.

Manfaat Apa yang Anda Peroleh

Setelah selesai mengikuti program ini, peserta diharapkan mampu:

- Memahami prinsip-prinsip dasar & faktor penentu keberhasilan negosiasi
- Memahami tahapan dan persiapan negosiasi
- Memahami sinergi antara penawaran dan kepentingan mitra negosiasi
- Memahami gaya komunikasi penjual dan pembeli
- Memahami strategi dan teknik untuk memulai, mendorong kompromi dan menutup negosiasi

Apa Saja yang Dibahas

- Pemahaman tentang negosiasi
- Perencanaan negosiasi
- Komunikasi dalam negosiasi & memulai negosiasi
- Bertukar konsesi dan menutup negosiasi
- Integrasi

Siapa yang Perlu Ikut

Semua staf perusahaan yang melakukan negosiasi penjualan dengan pihak luar

Metode Pelatihan

- Lecturing
- Diskusi kasus
- Bermain peran

IDR 5.500.000

EN

Problems To Be Addressed

Negotiation is a process of discussion between two parties or more where each party has something that is needed by the other parties to achieve a win-win agreement. The negotiation process needs to be conducted properly so that the problems encountered by the customers will be resolved and their needs are fulfilled.

Objectives

Having attended this program, the participants are expected to be able to:

- *Understand the basic principles & key success factor of sales negotiation*
- *Understand the stages and preparation of negotiation*
- *Understand how to synergize the proposal and partners' interest*
- *Understand the communication style of buyers and sellers*
- *Understand the strategy and techniques to start, to drive compromise and to settle the negotiations*

Subjects Covered

- *Introduction to and the basic concept of sales negotiation*
- *Sales negotiation planning*
- *Communication and starting negotiation*
- *Bargaining and settlement*
- *Integration*

Who Should Attend

All of executives who conduct sales negotiation with the external party

Delivery Method

- *Lecturing*
- *Case Discussion*
- *Role Playing*

30 Jan - 01 Feb

07-09 May

30 Jul - 01 Aug

03-05 Sep

01-03 Oct

05-07 Nov

03-05 Dec