

A LDI Training Course

EFFECTIVE NEGOTIATION SKILLS

Techniques to achieve win-win solutions

Deskripsi Pelatihan

Kesanggupan negosiasi adalah skill penting yang diperlukan semua karyawan di setiap level dalam perusahaan.

Dalam semua aspek kegiatan bisnis atau pekerjaan, setiap karyawan perlu berkomunikasi dan bernegosiasi.

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

Melalui program pelatihan Effective Negotiation Skills ini para peserta akan mengerti konsep dan teknik negosiasi, mengenal berbagai tipe karakter orang yang dihadapi dalam bernegosiasi, dan menguasai strategi bernegosiasi untuk mencapai solusi atau hasil yang diinginkan.

Tujuan Pelatihan

Setelah mengikuti kursus ini, peserta akan:

1. Memahami karakteristik seorang negosiator yang berhasil
2. Menguasai teknik dan strategi bernegosiasi
3. Mempunyai percaya diri dalam bernegosiasi
4. Sanggup menciptakan suasana yang positif dalam negosiasi
5. Mengenali hambatan dalam negosiasi dan mampu menanganinya
6. Mempertajam cara kita berkomunikasi secara positif dengan pihak lawan
7. Lebih kreatif memberikan solusi win-win.

Metode Pelatihan

Training ini akan dilaksanakan secara interaktif antara peserta dengan instruktur melalui:

- Pemaparan konsep
- Diskusi
- Latihan
- Sharing
- Studi kasus

Durasi Pelatihan

Training Online ini akan dilaksanakan 3 hari terdiri dari 4 sesi per hari dan setiap sesi panjangnya sekitar 60 - 90 menit, waktu training dimulai pukul 08:00 s/ 16:00 WIB.

Pokok Bahasan

Hari ke 1

08:00 – 10:00	Introduksi Program Training
10:00 – 10:15	Istirahat
10:15 – 12:00	Proses Negosiasi
12:00 – 13:00	Isoma
13:00 – 14:00	Proses Negosiasi
14:00 – 14:15	Istirahat
14:15 – 16:00	Negosiasi BATNA

Hari ke 2

08:00 – 10:30	Review Hari 1 + Penangan Konflik
10:30 – 10:45	Istirahat
10:45 – 12:00	Keterampilan Interpersonal
12:00 – 13:00	Isoma
13:00 – 14:00	Komunikasi Bagi Negotiator
14:00 – 14:15	Istirahat
14:00 – 15:00	Win- Win Approach

Hari ke 3

08:00 – 10:30	Review Hari 2 + Keterampilan Asertif
10:30 – 10:45	Istirahat
10:45 – 12:00	Courage and Confident
12:00 – 13:00	Isoma
13:00 – 14:00	Taktik Dalam Negosiasi
14:00 – 14:15	Istirahat
14:15 – 16:00	Pengakhiran Negosiasi - Penutupan



Target Peserta

Training ini dirancang untuk:

- Semua karyawan yang membutuhkan keterampilan negosiasi
- Siapa saja yang ingin meningkatkan wawasan dan keterampilan bernegosiasi

Untuk keterangan lebih lanjut hubungi kami:

PT. Loka Datamas Indah
LDI Training

Telephone: +62 21 6326911

E-mail : Lditrain@indo.net.id

Web site : www.Lditraining.com