



**2 Days Training & Workshop
Yogyakarta**

"Unbeaten Negotiation Skills"

Dear Clients,

MDP Consulting kembali menghadirkan pelatihan untuk menjawab tantangan terkini di dunia bisnis maupun keuangan-perbankan. Meramu berbagai kebutuhan pelatihan dunia usaha pada bidang marketing, operasional, hukum, manajemen risiko, GCG, CSR, audit-kontrol dan sebagainya.

MDP Consulting selalu menghadirkan para instruktur yang ahli dan berpengalaman di bidangnya, menjadikan pelatihan tidak hanya sekedar menyampaikan pengetahuan tapi juga sebagai ajang diskusi dan konsultasi bagi peserta. Pelatihan yang tidak hanya berorientasi pada peningkatan pengetahuan, tapi juga untuk mendukung transformasi yang dibutuhkan peserta.

Pendahuluan

Tanpa disadari, setiap hari Anda menjalankan negosiasi. Keterampilan Anda dalam menjalankan negosiasi dapat meningkatkan prestasi kerja di dalam organisasi, bahkan dapat meningkatkan kualitas hidup bersama dengan orang – orang yang Anda cintai. Dengan mengikuti program Unbeaten Negotiation Skills, Anda akan mendapatkan keterampilan untuk dapat merencanakan, membuat strategi dan menjalankan negosiasi secara efektif. Temukan rahasia dan taktik negosiasi yang dapat memenangkan hati lawan Anda.

Oleh karena itu dalam rangka meningkatkan kualitas dan kemampuan SDM Perusahaan, **MDP Consulting** sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa peningkatan kualitas SDM perbankan menyelenggarakan **2 Days Workshop & Discussion : Unbeaten Negotiation Skill**

Tujuan Training

1. Memahami definisi dan tantangan dalam proses negosiasi
2. Mengembangkan keterampilan untuk merencanakan dan mempersiapkan negosiasi yang efektif
3. Mengembangkan teknik negosiasi yang efektif dan alternatif dalam mengembangkan hasil yang saling menguntungkan
4. Mempraktekan teknik negosiasi untuk meningkatkan keberhasilan bernegosiasi

Materi Training

❖ INTRODUCTION

- ↳ Gambaran umum Negosiasi yang terjadi di Indonesia

❖ DEFINISI NEGOSIASI

- ↳ Apa, mengapa & kapan kita perlu bernegosiasi?
- ↳ Sebuah persepsi yang salah tentang bernegosiasi



❖ **ELEMENT NEGOSIASI**

- ↳ Waktu (Time & Dateline Pressure)
- ↳ Informasi (Knowledge & Information)
- ↳ Kekuatan (Power)

❖ **KERANGKA NEGOSIASI**

- ↳ Persiapan untuk melakukan negosiasi
- ↳ Menawarkan alternatif
- ↳ Menetapkan Hasil Sukses
- ↳ Siapkan Logistik
- ↳ Role play & feedback

❖ **STRATEGI AND TEKNIK NEGOSIASI**

- ↳ Strategi-Strategi dalam negosiasi
- ↳ Antisipasi taktik dari lawan Anda
- ↳ Role play & feedback

❖ **MENJALANKAN NEGOSIASI YANG SUKSES**

- ↳ Kenali pihak yang terlibat
- ↳ Mempelajari tujuan dari pihak lain
- ↳ Menangani keberatan & Konflik
- ↳ Kompromi & konsolidasi
- ↳ Persetujuan & Perjanjian
- ↳ Role play & feedback

Target Peserta

Manajer, supervisor, staf dan karyawan yang terlibat dalam menjalankan proses negosiasi

Fasilitator

- Berpengalaman lebih dari 20 tahun di Bank Asing di berbagai Divisi Strategis
- Certified GRCP (Governance – Risk – Compliance Profesional) dari OCEG USA
- Pembicara international Commodity Trade Finance di Singapore - 2012
- Penulis buku Menjaring Dolar Ala UKM - 2016

Jadwal Pelaksanaan

Hari / Tanggal : Rabu – Kamis / 11 – 12 September 2019
Waktu : 08.30 sd 17.00 WIB
Tempat : Hotel Ayyartaa Malioboro – Jogja (tentative)
Investasi : Rp. 6.750.000 / Peserta (tidak menginap)

Informasi Hubungi

Rahma Yuniarti

TLP – WA : 0878 8581 8700

Office : 021 521 3540

Email : rahma.mdp@gmail.com



Besar harapan kami kiranya Bapak/Ibu dapat berkontribusi untuk meningkatkan kualitas SDM melalui partisipasi dan keikutsertaan pejabat terkait untuk menghadiri workshop ini. Atas perhatian dan kerjasama yang Bapak/Ibu berikan, kami mengucapkan terima kasih.