



2 Days Training & Workshop

"Advance Negotiation With NLP Approach"

Dear Clients,

MDP Consulting kembali menghadirkan training 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 training tidak hanya sekedar menyampaikan pengetahuan tapi juga sebagai ajang diskusi dan konsultasi bagi peserta. Training yang tidak hanya berorientasi pada peningkatan pengetahuan, tapi juga untuk mendukung transformasi yang dibutuhkan peserta.

Pendahuluan

Kemampuan dalam bernegosiasi dapat dikatakan sebagai salah satu kemampuan yang wajib dikuasai oleh siapapun, bukan hanya orang yang bergerak di dalam dunia bisnis saja. Negosiasi merupakan kemampuan dasar manusia untuk bertahan hidup, seperti halnya komunikasi. Negosiasi merupakan usaha untuk mencapai kesepakatan dengan lawan negosiasi sehingga sesuai dengan tujuan Anda.

Training ini ditujukan untuk mengembangkan dan meningkatkan kemampuan dalam bernegosiasi dengan pendekatan Neuro-Linguistic Programming. Training ini merupakan pelatihan aplikatif yang menitik beratkan pada teknik praktis dalam negosiasi, yang bila disimpulkan pelatihan ini merupakan paket lengkap dalam pelatihan negosiasi di level basic hingga advanced.

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 : Advance Negotiation With NLP Approach**

Tujuan

Peserta diharapkan agar :

1. Mempunyai Citra Diri serta Mindset Positif & Berdaya sebagai Negosiator
2. Menciptakan Suasana Kondusif dalam Proses Negosiasi
3. Memahami Konsep & Metodologi Negosiasi sesuai Neuro Linguistic Programming
4. Melakukan Persuasi Proses Negosiasi & Klarifikasi secara tepat & efisien
5. Mengendalikan Sikap & Emosi dalam Proses Negosiasi dengan Teknik Praktis NLP

MDP - Consulting

Sahid Sudirman Center, 11th Suite A

Jl. Jend Sudirman No.86

Jakarta 10220, Indonesia

Tlp : 021 5213540 website: www.mdpconsulting.co.id



Materi Training

☞ Perception

- mengenal persepsi
- mengubah sudut pandang : reframing

☞ Listening Technique

- deep listening

☞ Kemampuan Menggali

- meta model
- menggali percakapan
- menemukan hot button

☞ Negotiation Skill with NLP

- mengenal karakter dari cara berbicara
- pacing leading
- kemampuan mempengaruhi

☞ Problem Solving

- solusi memecahkan permasalahan customer
- handling objection

Target Peserta

- ☛ Staf Penjualan & Pemasaran
- ☛ Staf Procurement
- ☛ Staf Purchasing
- ☛ Customer Service Officer
- ☛ Staf Unit Kerja / Divisi terkait lainnya memerlukan training untuk meningkatkan kapasitas & kinerja di perusahaan

Jadwal Kegiatan

Hari / Tanggal : Senin – Selasa / 02 – 03 Desember 2019
Waktu : 08.30 sd 17.00 WIB
Tempat : Hotel Ambhara – Jakarta (tentative)
Investasi : Rp. 5.950.000,- /Peserta (tidak menginap)

Informasi Hubungi

Rahma Yuniarti

☞ **TLP – WA : 0878 8581 8700**
☞ **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.