



2 Days Training & Workshop

B A L I

“ Unbeaten Negotiation Skills ”

Dear Clients,

MDP Consulting kembali menghadirkan training untuk menjawab tantangan terkini di dunia bisnis maupun keuangan-perbankan. Meramu berbagai kebutuhan training 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

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

Peserta diharapkan agar dapat :

1. Memahami definisi & tantangan dalam proses negosiasi
2. Mengembangkan keterampilan merencanakan & mempersiapkan negosiasi 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

MDP - Consulting

Sahid Sudirman Center, 11th Suite A

Jl. Jend Sudirman No.86

Jakarta 10220, Indonesia

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



★ **Definisi Negosiasi**

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

★ **Elemen Negosiasi**

- ↳ waktu (time & dateline pressure)
- ↳ informasi (knowledge & information)
- ↳ kekuatan (power)

★ **Kerangka Negotiation**

- ↳ persiapan melakukan negosiasi
- ↳ menawarkan alternatif
- ↳ menetapkan hasil sukses
- ↳ sapkan logistik
- ↳ role play & feedback

★ **Strategi & Tehnik Negosiasi**

- ↳ strategi dalam negosiasi
- ↳ antisipasi taktik dari lawan
- ↳ role play & feedback

★ **Menjalankan Negosiasi yang Sukses**

- ↳ kenali pihak yang terlibat
- ↳ mempelajari tujuan pihak lain
- ↳ menangani keberatan & konflik
- ↳ kompromi & konsolidasi
- ↳ persetujuan & perjanjian
- ↳ role play & feedback

Target Peserta

Level Manajer – Supervisor – Staff yang terlibat dalam menjalankan proses negosiasi

Jadwal Kegiatan

Hari / Tanggal : Senin – Selasa / 20 – 21 Januari 2020
Waktu : 08.30 sd 17.00 WIB
Tempat : Fashion Hotel Legian – Bali (tentative)
Investasi : Rp. 7.500.000,- /Peserta (tidak menginap)

Informasi Hubungi

Rahma Yuniarti

- ⇒ **0878 – 8581 – 8700**
- ⇒ **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.

