



SILABUS 10 – 706

NEGOTIATION SKILLS FOR SALES AND MARKETING PEOPLE

Negosiasi adalah suatu proses dinamis yang melibatkan 2 atau lebih pihak yang saling tergantung untuk merealisasikan tujuannya masing-masing. Menjual barang atau jasa, merencanakan proyek, membuat keputusan dan mengatasi konflik adalah contoh tujuan yang perlu disepakati melalui negosiasi yang saling menguntungkan. Para pemimpin, manajer, supervisor maupun staf sangat perlu untuk menguasai keterampilan / teknik negosiasi. Setelah mengikuti training ini, diharapkan peserta dapat mengerti tentang proses negosiasi, strategi dan teknik negosiasi, gaya dalam negosiasi, prinsip-prinsip penting dalam negosiasi, dan mengukur keberhasilan dalam bernegosiasi.

Materi bahasan :

1. Proses negosiasi: Kapan harus bernegosiasi, tahapan dalam proses negosiasi
2. Menentukan objective
3. Persiapan yang Efektif
4. Melakukan negosiasi
 - Di meja negosiasi
 - Strategi negosiasi
 - Melakukan transaksi
 - Teknik-teknik
 - Kesalahan umum yang perlu dihindari
 - Tawar menawar dan kesepakatan
5. Mengakhiri negosiasi
6. Me-review negosiasi
7. Gaya negosiasi
8. Mengukur keberhasilan negosiasi

Metode training: Pembahasan konsep, diskusi kasus, latihan, dan role-play.

Target peserta: Staf penjualan dan pemasaran.