



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

Materi bahasan :

1. Introduction:
 - a. Proses lobbying dan negosiasi.
 - b. Menentukan objective.
2. Tahapan lobbying dan negosiasi:
 - a. Persiapan yang efektif: kenali siapa mereka, kenali posisi Anda, tentukan sasaran dan skenario.
 - b. Melakukan negosiasi: menciptakan pembukaan/meraih perhatian, melatih pemahaman, membangun minat, membangun keyakinan, mengatasi keberatan, mengajak membuat keputusan.
 - c. Mengakhiri negosiasi: konsesi, penutupan ringkasan, penutupan dengan menunda negosiasi, ultimatum, option.
3. Taktik melakukan negosiasi (mind games, speed is matter, surprise, rubber time, master and slace, concession).
4. Gaya negosiasi: competing, acomodating, collaborating, compromising, avoiding.
5. Mereview, mengukur keberhasilan negosiasi.

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

Target peserta: Pimpinan, manager hingga supervisor yang banyak melakukan negosiasi untuk perusahaannya.