

NEGOTIATION SKILLS

Pelatihan 3 hari ini akan membahas secara rinci dan mudah di cerna mengenai faktor-faktor suksesnya proses Negosiasi/Lobby serta teknik untuk mencapai sukses tersebut. Materi yang diberikan cukup padat. Pembahasan dalam pelatihan ini tidak hanya tentang konsep tetapi juga implementasinya. Pelatihan dipenuhi dengan game dan role-play untuk lebih memahami bagaimana cara bernegosiasi dengan efektif, dengan siapa bernegosiasi? Dimana negosiasi terjadi? Apa yang dinegosiasikan? Dan kenapa perlu bernegosiasi?

Sasaran Program :

- Peserta paham prinsip-prinsip negosiasi
- yang saling menguntungkan bagi pihak-pihak yang terlibat.
- Peserta paham mengenai prinsip-prinsip dalam melaksanakan lobby serta do and don't dalam melaksanakan lobby.
- Peserta menguasai dan mampu mengembangkan teknik-teknik negosiasi secara efektif
- Peserta mampu menggunakan prinsip komunikasi yang tepat dalam bernegosiasi maupun dalam melaksanakan lobby-lobby ke pihak terkait.

Peserta :

Manajer/Kepala Bagian & para Karyawan yang sering melakukan negosiasi atau lobby

PENDAFTARAN

Hubungi : Mutia

Sekretariat : Gd. P2M - Dept. Teknik Mesin FTUI

Jl. Salemba Raya 4, Jakarta Pusat 10430

Phone /fax.: 021-3149720, 021-3144660

E-mail : p2minfo@indosat.net.id

Website : <http://www.p2mmesin.com>

Nama Rekening Virtual : FT P2M Departemen Teknik Mesin

Nomor Rekening Virtual : 8887-267-108001-352

Nama Bank : BNI Kantor Cabang UI Depok

NPWP : 02.486.770.7-412.000 (UNIVERSITAS INDONESIA)



AGENDA :

- Negosiasi & Lobby dalam Aktivitas Bisnis.
- Negosiasi & Lobby, masalah dan hambatannya.
- Unsur-unsur Pokok dalam Sukses Negosiasi.
- Komunikasi Persuasif dalam Negosiasi & Lobby.
- Prinsip & Teknik Negosiasi.
- Prinsip dan teknik Lobby.
- Praktek & Implementasi Negosiasi dan Lobby.



UNIVERSITAS
INDONESIA

Veritas, Probitas, Justitia

EST. 1849