



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 mengem-

bangkan teknik-teknik negosiasi secara efektif

- ◆ Peserta mampu menggunakan prinsip komunikasi yang tepat dalam bernegosiasi maupun dalam melaksanakan lobby-lobby ke pihak terkait.

AGENDA

1. Negosiasi & Lobby dalam Aktivitas Bisnis.
2. Negosiasi & Lobby, masalah dan hambatannya.
3. Unsur-unsur Pokok dalam Sukses Negosiasi.
4. Komunikasi Persuasif dalam Negosiasi & Lobby.
5. Prinsip & Teknik Negosiasi.
6. Prinsip dan teknik Lobby.
7. Praktek & Implementasi Negosiasi dan Lobby.

PESERTA

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

FASILITAS

- ◆ Materi Pelatihan
- ◆ Instruktur Berkualitas
- ◆ Sertifikat
- ◆ Souvenir Eksklusif
- ◆ Makan Siang & Kopi/Teh



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)