



TEKNIK NEGOSIASI (PUBLIC TRAINING)

No. Pelatihan	PT-Teknik-Negosiasi-Ver2B
Instruktur	Instruktur AAI
Dekripsi	<p>Dalam bisnis hampir semua orang bisa melakukan negosiasi, bisnis dan negosiasi menjadi satu kesatuan. Sebagian besar masalah dalam bisnis terutama di lapangan sering disebabkan oleh kurangnya pengetahuan tentang bagaimana cara untuk bernegosiasi dengan baik.</p> <p>Negosiasi merupakan salah satu isu sentral dunia kerja, dan hal ini terjadi karena pada dasarnya orang memiliki kepentingan yang berbeda dan setiap pihak pasti ingin memperjuangkan apa yang dia inginkan. Sering para pelaku bisnis melakukan negosiasi namun yang mereka lakukan adalah negosiasi tanpa adanya perasaan, hasilnya tentu tidak memuaskan satu sama lain.</p> <p>Sebenarnya dalam bernegosiasi, ini sangat menentukan dibandingkan ketika para pelaku bisnis melakukan perjanjian hitam diatas putih saat mereka melakukan kerja sama. Negosiasi dalam bisnis kadang juga tidak dilakukan dengan persiapan yang matang, pelaku bisnis hanya melakukan negosiasi asal-asalan. Negosiasi yang dilakukan tanpa persiapan dan juga tanpa perasaan hasilnya tidak akan baik bahkan sia-sia.</p> <p>Para pelaku negosiasi akan rugi waktu dan tenaga mereka bahkan rugi uang. Secara tidak langsung sebenarnya teknik negosiasi sangat menentukan bagaimana perusahaan menjalankan bisnisnya dan bagaimana perusahaan memiliki sumber daya manusia yang potensial untuk melakukan perjanjian dengan orang lain.</p> <p>Kemampuan bernegosiasi masing-masing pelaku seharusnya diasah dengan baik. Namun tidak sedikit pelaku negosiasi yang hanya ditunjuk perusahaan tanpa keahlian khusus.</p> <p>Pelatihan teknik ngosiasi ini akan mengarahkan peserta agar mampu menjawab tuntutan keadaan yang sekarang makin banyak dirasakan perusahaan, yaitu: kemampuan untuk berkomunikasi secara efektif dengan orang lain dan ketrampilan melakukan negosiasi.</p> <p>Pelatihan ini akan memberi bekal bagaimana bisa memenangkan negosiasi tanpa melukai lawan negosiasi.</p>
Tujuan	<p>Setelah mengikuti pelatihan mempelajari materi dalam pelatihan ini peserta akan mampu:</p> <ul style="list-style-type: none">• Mencapai hasil yang lebih banyak sebagai akibat dari negosiasi formal



	<p>dan informal yang anda lakukan.</p> <ul style="list-style-type: none">• Membangun kepercayaan diri sebagai bekal anda untuk bergainig dengan sukses.• Memperbaiki kemampuan negosiasi dengan mengelola emosi anda dan bisa mempengaruhi orang lain.• Membangun hubungan yang positif dan produktif dengan masing-masing pihak ketika anda ada di meja perundingan.• Menciptakan nilai (Create value) dan memperbesar peluang untuk menghasilkan negosiasi dengan hasil sebagaimana diharapkan (Win-Win result).
Peserta	Pelatihan ini cocok bagi para profesional di setiap tingkatan organisasi yang ingin meningkatkan keahlian komunikasi mereka, sehingga mereka bisa bekerja dengan customer, rekan sekerja, partner, vendor dan lainnya secara lebih produktif.
Durasi	Dua (2) hari.
Tanggal	Mohon melihat jadwal kami atau mohon menghubungi kantor kami.
Tempat	Hotel Sapphire Sky (BSD) atau di tempat lain.
Biaya dan Pembayaran	Mohon menghubungi kantor AAI.

Untuk informasi lebih lanjut, mohon hubungi Hendrawan Yusdanto (HP/WA: 0812-22389800) atau di nomor 021-29168695.

Email: aai.sekretariat@gmail.com

Website: www.americanacademyindonesia.com

FB: Sekretariat Aai