



PT. Proesdeem Indonesia Utama
46th-50th Floor Wisma 46
Jl. Jenderal Sudirman Kav.1
Jakarta 10220

Tel : +62 21 574 8889
Fax : +62 21 574 8888
SMS/WA : +62 8815608163

Email : info@careertrack.training
Website : <http://careertrack.training>

Tentang CareerTrack-Training

CareerTrack Training dan BeProfessionalTheClub adalah divisi pelatihan manajemen dari PT. Proesdeem Indonesia—lembaga konsultan manajemen yang sejak tahun 1995 memfokuskan kegiatannya pada penyelenggaraan pelatihan profesional. Pelatihan yang diselenggarakan oleh CareerTrack Training dan BeProfessionalTheClub senantiasa memadukan aktualitas dan kualitas kurikulum (modul) pelatihan, pelayanan yang prima, dan kapabilitas instruktornya.

Pelatihan yang diselenggarakan oleh CareerTrack dan BePRO senantiasa mengacu pada perkembangan mutakhir dalam pengelolaan perusahaan yang saat ini berorientasi kepada terciptanya *good corporate governance*.

CareerTrack dan BePRO sejak berdiri tahun 1995 senantiasa berusaha mempertahankan kualitas professional training yang tinggi dengan menerapkan adanya check dan control, sehingga professional training yang diselenggarakan dapat

- menjawab kebutuhan para peserta secara komprehensif dan dengan pendekatan aplikatif
- memfokuskan terhadap solusi yang spesifik dan relevan terhadap perkembangan terkini
- memberikan aspek teknik dan aplikatif yang dibawakan oleh para instruktur yang mumpuni
- memfasilitasi kebutuhan soft skill dalam pengembangan karir dan bisnis

Melalui professional training, CareerTrack dan BePRO dapat membantu perusahaan yang ingin berkembang ataupun memperkuat posisi strategisnya dengan memberikan expertis yang dapat meningkatkan kemampuan dalam

- Mengelola prioritas secara efektif
- Membangun budaya kerja yang produktif
- Meningkatkan job value
- Menyelaraskan kemampuan dengan perkembangan serta kebutuhan terkini
- Menciptakan proses, dan professional terbaik bagi perusahaan.

Web Service Links:

www.beproseminar.co
www.lpai.co.id
www.theitmp.com
www.lpmisp.org
www.proesdeem.co.id

Negotiation Skills: Achieving Successful Outcomes



Dari lingkungan-lingkungan individu, proyek, dan program sampai persoalan-persoalan organisasi yang kompleks, keterampilan-keterampilan bernegosiasi yang canggih sangat penting untuk mencapai hasil-hasil yang diharapkan dan membangun hubungan yang kuat.

Di dalam pelajaran ini, Anda mendapatkan pengalaman melalui kegiatan-kegiatan kaya media, sesi-sesi latihan, dan simulasi-simulasi dunia nyata mendalam yang memberikan sebuah lingkungan belajar yang dinamis.

Melalui simulasi-simulasi interaktif, skenario-skenario video dan serangkaian kegiatan dengan keterlibatan yang mendalam, Anda memperoleh seperangkat keterampilan yang sangat berbobot mengenai strategi-strategi negosiasi dan memperoleh pengalaman dalam:

- Mempraktikkan skenario-skenario negosiasi dunia nyata
- Memainkan peran teknik-teknik “keras” untuk mengembangkan respon-respon berprinsip
- Melakukan analisis posisional dengan SWOT dan Jendela Johari
- Mengidentifikasi agenda-agenda tersembunyi dan mengambil tindakan
- Menentukan waktu permulaan dan menutup negosiasi
- Menghadapi langkah-langkah dan kejutan-kejutan secara efektif
- Menerapkan pengetahuan mengenai E.I dan M.I untuk mendapatkan hasil-hasil yang penuh daya
- Mengalihkan pelajaran-pelajaran yang dipelajari ke negosiasi dunia nyata yang disimulasikan.

Siapa yang Seharusnya Hadir

Pelajaran ini berharga untuk orang-orang di lingkungan-lingkungan proyek dan program yang membutuhkan keterampilan-keterampilan bernegosiasi performa tinggi.

Apa manfaat yang akan Anda peroleh:

- Melakukan negosiasi-negosiasi berprinsip yang menghasilkan persetujuan-persetujuan bijak
- Memasukkan pendekatan proses ke dalam perangkat keterampilan negosiasi Anda
- Merumuskan strategi-strategi dan gaya-gaya komunikasi berprinsip untuk menangkis taktik “keras”
- Menerapkan prinsip-prinsip psikologi untuk bernegosiasi secara efektif
- Meningkatkan keterampilan-keterampilan negosiasi Anda dengan menerapkan praktik-praktik terbaik dalam situasi dunia riil

Apa yang akan Anda pelajari:

1. Menentukan Lingkungan Negosiasi
 - Dampak budaya organisasi
 - Kisaran gaya-gaya dan praktik-praktik negosiasi
 - Menilai perasaan-perasaan dan sikap-sikap negosiasi
 - Membedakan menang/menang dari menang/kalah
2. Memberdayakan Negosiasi Berprinsip
 - Apakah negosiasi berprinsip itu?
 - Standar-standar untuk negosiasi berprinsip
3. Merencanakan Hasil-Hasil Negosiasi yang Bijak
 - Unsur-unsur rencana negosiasi
 - Membentuk rencana persiapan negosiasi
 - Menata suasana untuk negosiasi yang berhasil
4. Memulai dan Mengakhiri Tindakan-Tindakan Secara Tepat Waktu
 - Melakukan negosiasi berprinsip
 - Negosiasi informal dan formal
5. Berhadapan Langsung dengan Para Negosiator “Keras”
 - Gaya-gaya “keras” yang umum
 - Respon-respon berprinsip terhadap taktik “keras”
 - Taktik-taktik negosiasi untuk hasil-hasil yang efektif
6. Psikologi Negosiasi yang Berhasil
 - Menerapkan praktik-praktik motivasi yang terbaik
 - Mendengarkan secara aktif untuk negosiasi yang efektif
7. Menerapkan Keterampilan-Keterampilan Anda di Dalam Lingkungan Nyata
 - Mengembangkan strategi-strategi yang sigap
 - Praktik-praktik terbaik negosiasi berprinsip

Jadwal Anda		IDR (000)
January 11-12, 2017	Jakarta	3.950
March 21-22, 2017	Bandung	3.950
May 17-18, 2017	Jakarta	3.950
July 03-04, 2017	Bandung	3.950
September 13-14, 2017	Jakarta	3.950
November 23-24, 2017	Yogya	3.950

• Biaya tidak termasuk pajak (PPN & PPH), akomodasi dan transportasi

Lokasi & Ketentuan Pelaksanaan:

Jakarta: 46th-50th Floor Wisma 46, Jl. Jend Sudirman Kav.1 Jakarta Pusat, Sofyan Hotel, ASTON Hotel Group atau hotel lainnya di Jakarta;

Bali: B-Hotel atau hotel lainnya;

Bandung: KAGUM Hotel Group / ASTON Hotel Group atau hotel lainnya.

Yogyakarta: ASTON Hotel Groups atau hotel lainnya.

Perubahan lokasi/tempat akan dikonfirmasi melalui undangan seminar.

Jumlah peserta minimal (kecuali ditentukan lain) untuk pelaksanaan di Bali 9(sembilan)orang, Yogya 7(tujuh) orang, Bandung 5(lima) orang, Jakarta 3(tiga) orang sesuai konfirmasi yang kami terima seminggu sebelum pelaksanaan. Dalam hal jumlah peserta kurang dari ketentuan minimal tersebut maka keputusan pelaksanaannya dapat dibicarakan kedua belah pihak untuk mendapatkan solusi terbaik.

Bila Anda menginginkan judul training, jadwal dan lokasi yang berbeda dengan yang telah ditentukan di atas silahkan hubungi Service Center kami melalui **Tel: 021-574-8889**, Fax: 021-574-8888, HP/SMS/WA: 08815608163, atau email: info@careertrack.training atau careertrack.indonesia@gmail.com

Pelatihan ini dapat di-customized sesuai kebutuhan perusahaan Anda bila diselenggarakan dalam bentuk inhouse training atau kelas khusus minimal lima peserta