



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 instruktur.

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 expertise 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.lpmmp.org
www.proesdeem.co.id

Negotiating to Win | Negosiasi untuk Menang

Mendapatkan keterampilan, wawasan dan kompetensi yang dibutuhkan dalam semua perundingan- setiap industry di setiap tingkatan.

Apakah itu mengalokasikan sumber daya untuk sebuah proyek, mendanai prakarsa baru atau membangun rantai pasokan untuk produk atau jasa baru, negosiasi pasti di jantung proses. Tapi sedikit orang yang memahami struktur, teknik dan pendekatan yang tersedia bagi mereka karena mereka berusaha untuk positif mempengaruhi suatu hasil.

Seminar ini akan memberi Anda panduan langkah demi langkah untuk negosiasi yang efektif. Anda harus mengidentifikasi masalah, memahaminya dari sudut pandang lain, menghasilkan solusi alternatif, dan memilih solusi yang menguntungkan kedua belah pihak. Semua pihak saling membutuhkan untuk mencapai tujuan mereka. Negosiasi berfokus pada pemecahan masalah dan menutup pembicaraan antara apa yang kedua pihak inginkan.

Siapa yang Seharusnya Hadiri

- Mereka yang bertanggung jawab untuk menegosiasikan persyaratan terbaik dari kesepakatan bagi organisasi/ perusahaan/ lembaga mereka.
- Catatan: program ini tidak dimaksudkan untuk negosiator serikat buruh.

Apa Manfaat yang akan Anda Peroleh:

- Tahu kapan – dan kapan tidak – untuk bernegosiasi
- Mengembangkan rencana yang efektif dan strategi untuk negosiasi
- Tahu apa perilaku untuk beradaptasi pada setiap tahap negosiasi
- Sesuaikan gaya komunikasi Anda untuk mencapai hasil yang diinginkan
- Berhasil menerapkan prinsip-prinsip persuasi untuk setiap situasi negosiasi
- Efektif bernegosiasi tatap muka, di telepon atau melalui e-mail dan media lainnya

Apa yang akan Anda Pelajari:

Pengertian Negosiasi

Konsep dasar dari negosiasi
Apa yg bisa dinegosiasikan dalam situasi bisnis yg khas
Mengidentifikasi pendekatan untuk negosiasi

Tahapan Negosiasi

Mengidentifikasi enam tahapan negosiasi
Gunakan perilaku yang sesuai di setiap tahap
Tentukan pengaruh pada proses negosiasi

Perencanaan Negosiasi

Rencanakan negosiasi
Tentukan rentang penyelesaian
Terapkan kerangka perencanaan dalam negosiasi praktis

Persuasion

Terapkan proses persuasi
Gunakan proses frame/reframe utk memahami pihak lain
Periksa pendekatan yang mungkin untuk digunakan ketika ada konfrontasi
Gunakan keterampilan mendengarkan dalam proses negosiasi

Communication

Menjelaskan empat dimensi DISC dan kecenderungan gaya masing-masing
Jelaskan karakteristik gaya ganda dan dampaknya terhadap negosiasi
Jelaskan bagaimana mengadaptasi gaya untuk memaksimalkan hasil negosiasi
Mengidentifikasi mengapa negosiasi menjadi tergelincir dan bagaimana menghindari perangkap negosiasi.

Menyusun Strategi Negosiasi

Rencanakan strategi untuk menerapkan negosiasi Anda
Jelaskan proses identifikasi masalah atau isu untuk negosiasi
Mengidentifikasi langkah-langkah dan teknik untuk memilih metode komunikasi yang tepat
Membuat dan menerapkan strategi untuk simulasi negosiasi bisnis

Rencana Aksi

Terapkan apa yang Anda pelajari untuk merencanakan negosiasi untuk kembali pada pekerjaan

Jadwal Anda		IDR (000)
February 21-22, 2017	Jakarta	3.950
April 11-12, 2017	Bandung	3.950
June 07-08, 2017	Jakarta	3.950
August 21-22, 2017	Yogya	3.950
October 17-18, 2017	Jakarta	3.950
December 07-08, 2017	Bandung	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/WA/SMS: 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*