

## 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 instrukturturnya.

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.

# 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:

- 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
- Memberdayakan Negosiasi Berprinsip**
  - Apakah negosiasi berprinsip itu?
  - Standar-standar untuk negosiasi berprinsip
- Merencanakan Hasil-Hasil Negosiasi yang Bijak**
  - Unsur-unsur rencana negosiasi
  - Membentuk rencana persiapan negosiasi
  - Menata suasana untuk negosiasi yang berhasil
- Memulai dan Mengakhiri Tindakan-Tindakan Secara Tepat Waktu**
  - Melakukan negosiasi berprinsip
  - Negosiasi informal dan formal
- 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
- Psikologi Negosiasi yang Berhasil**
  - Menerapkan praktik-praktik motivasi yang terbaik
  - Mendengarkan secara aktif untuk negosiasi yang efektif
- Menerapkan Keterampilan-Keterampilan Anda di Dalam Lingkungan Nyata**
  - Mengembangkan strategi-strategi yang sigap
  - Praktik-praktik terbaik negosiasi berprinsip

Jadwal Anda		IDR (000)
January 05-06, 2010	Jakarta	2.750
March 09-10, 2010	Jakarta	2.750
May 11-12, 2010	Jakarta	2.750
July 27-28, 2010	Jakarta	2.750
September 29-30, 2010	Jakarta	2.750
November 03-04, 2010	Jakarta	2.750

• Lokasi Jakarta: Patra Office Tower #1710 atau hotel Grand Sahid/Ibis Silpi/dan lainnya  
• Biaya tidak termasuk pajak dan akomodasi

\*Bya tidak termasuk pajak dan akomodasi

## Related Topics:

CareerTrack#109: Negotiation Skill for Purchasing Officer