

Lobbying & Negotiation Skills for Managers

Swiss-Belhotel/Hotel Harris, Jakarta *, January 16th - 17th, 2012, Batch ke - 15
(Early Bird Fee : Rp. 2.450.000, -)

Salah satu tugas penting manajer adalah mencapai kesepakatan dengan berbagai pemegang kepentingan (stake holder) yang terkait dengannya, khususnya pihak2 di luar organisasi. Baik dalam kaitan dengan penjualan, perijinan ataupun kesepakatan2 bisnis lainnya.

Untuk dapat mengoptimalkan posisi Perusahaan di dalam transaksi tersebut, maka tidak cukup seorang manajer hanya mempersiapkan diri di dalam proses formal nya (negosiasi), ia juga perlu menguasai prinsip2 dan ketrampilan dalam melakukan lobbying. Sehingga proses transaksi dapat diarahkan se awal mungkin.

Workshop ini memberian wawasan, prinsip2 dasar dan ketrampilan utama dalam melakukan lobi dan negosiasi. Walaupun materi yang diberikan cukup padat, namun tetap disediakan cukup kesempatan untuk role playing agar peserta dapat merasakan aplikasi dari berbagai konsep yang didiskusikan.

Sasaran

1. Peserta paham prinsip-prinsip lobbying & negosiasi yang saling menguntungkan bagi pihak-pihak yang terlibat
2. Peserta menguasai dan mampu mengembangkan teknik-teknik negosiasi secara efektif.
3. Peserta mampu menggunakan prinsip komunikasi yang tepat dalam bernegosiasi.

Outline

1. LOBBYING & NEGOSIASI DALAM BISNIS
 - Masalah dan tantangan dalam lobbying & negosiasi
 - Kompetisi vs integrasi
 - Tiga unsur pokok negosiasi
2. PERSIAPAN LOBBYING NEGOSIASI
 - Kriteria sukses lobby & negosiasi
 - Identifikasi kekuatan dan kelemahan
 - Aspek budaya
3. ASPEK KOMUNIKASI
 - Mendengarkan aktif dalam lobbying & negosiasi
 - Mengatasi hambatan komunikasi dalam lobby & negosiasi
4. TEKNIK NEGOSIASI
 - Lima strategi pokok
 - Sepuluh teknik dasar
 - Teknik konsesi
5. PRAKTEK NEGOSIASI
 - Persiapan negosiasi
 - Proses negosiasi
 - Evaluasi hasil

IDTRAINING.NET

Menyediakan informasi dari berbagai provider seminar, training & in-house training, dan sertifikasi di Indonesia

Informasi lebih lanjut, silahkan menghubungi kami :

CallCenter (021) 8798 4700, (021) 7146 6001
Email info@idtraining.net Mobile 0813 9904 5700
Attn. Ibu Nita atau Bpk. Andre (Training Assistant)

FEE

Rp. 2.250.000, - (Registration 3 person/more; payment before January 9th, 2012)
Rp. 2.450.000, - (Reg before January 2nd, 2012; payment before January 9th, 2012)
Rp. 2.950.000, - (Full Fare)

Workshop Leader

Elyus Lanin, M.Si

Alumnus Universitas Indonesia, yang mendalami Ilmu Komunikasi di Pasca Sarjana UI ini tertarik dan terjun di bidang Manajemen sebagai Konsultan / Fasilitator Training sejak tahun 1984. Beberapa perusahaan yang pernah dan masih menggunakan jasanya antara lain adalah Bank Indonesia, BCA, PT. Indosat Tbk, Pertamina, PT.SMART Tbk, PT. Freeport, PT. HM Sampoerna, Indomobil, Pt Kertas Karft Aceh, PT. Unilever Indonesia, PT. Timah Tbk, RCTI, PT. Samudra Indonesia, BAPPENAS, Bank Mandiri dan lain-lain.

Testimonial Peserta

" BAGUS ! "

(Novita Frestiani, TFM, Bursa Efek Jakarta)

" Materi cukup bagus & Trainer sangat menguasai materi "

(Prio Ambardi, Anggota Panitia Pelelangan, Angkasa Pura II)

" Materi mudah dimengerti, trainernya cukup komunikatif sehingga menambah wawasan dalam hal negoisasi & Lobbying "

(Rinny Listiana, Bussines Manager, PT Info Master)

" Bagus & isinya sesuai dengan yang terjadi di lapangan, Trainernya juga menyenangkan "

(Asteria Sariwiyanti, Marketing, PT. Info Master)