

# IDTRAINING.NET

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

Informasi lebih lanjut, silahkan menghubungi kami :

Call Center (021) 8798 4700, (021) 7146 6001  
Email [info@idtraining.net](mailto:info@idtraining.net) Mobile 0813 9904 5700  
Attn. Ibu Nita atau Bpk. Andre (Training Assistant)

## PRACTICAL SALES NEGOTIATION SKILL

**Apakah Tim Sales Anda Pintar Bernegosiasi?  
Ingin Mencapai Target Sales dengan MUDAH?  
Punya Kendala "How to threat Client" dalam Bernegosiasi?**

### KEUNGGULAN PELATIHAN INI

#### LEBIH TEPAT SASARAN

Peserta dibekali untuk memahami berbagai karakter dasar manusia dan bagaimana cara bernegosiasi dengan masing-masing karakter. Kenapa ini penting ? Karena kita bernegosiasi dengan manusia, bukan dengan benda mati.

#### TIDAK ADA TEORI YANG BERTELE-TELE, SANGAT PRATICAL

Pelatihan diberikan dalam bentuk-bentuk Tips & Tricks, sharing experiences basis, menggunakan studi kasus, roleplay, menyegarkan dan tidak membosankan

#### APA SAJA YANG DIBAHAS

A. Kenapa kita harus bernegosiasi ?

- Berbagai alasan kenapa kita setiap hari melakukan negosiasi

B. Berbagai kiat menjadi negosiator yang efektif

- Rencanakan negosiasi Anda
- Kendalikan emosi Anda dan tetap rasional
- Jangan menyerah tanpa mendapatkan hasil
- Jangan menjanjikan apa yang tidak dapat anda beri

C. Berbagai strategi negosiasi : Taktik & Tehnik

- Taktik mengatur, bertindak, mengendalikan situasi negosiasi
- Strategi & SWOT analisis untuk mendapatkan hasil
- Fleksibilitas didalam negosiasi
- Tehnik berhadapan dengan lawan
- Lain-lain

D. Roleplay & Studi Kasus

#### TUJUAN PELATIHAN

- Memahami tentang proses dan prinsip negosiasi
- Mempelajari tentang berbagai strategi negosiasi
- Cara menggunakan berbagai tehnik negosiasi dalam kondisi yang berbeda-beda

#### JADWAL PELAKSANAAN :

25 Oktober 2011

#### INVESTASI

Rp. 1.750.000 / peserta  
(makalah, sertifikat, makan siang & coffee break)

#### SIAPA YANG DISARANKAN IKUT

Seluruh Eksekutif yang sering melakukan aktivitas negosiasi .