



MODERN
LEARNING
SOLUTION

Welcome to
**Solution Selling &
Negotiation Skill**



JOHAN MALONDA MUSTIKA & REKAN
Certified Public Accountants



bakertilly
INTERNATIONAL

Solution Selling & Negotiation Skill

2

2 PRE:
Rencana Berdasarkan
Riset, Hubungan baik.

4

4 PRO:
Menggali Kebutuhan,
Menawarkan Solusi,
Menangani
Keberatan, Negosiasi.

2

2 POST:
Evaluasi
dan
Pengembangan

MODUL 7

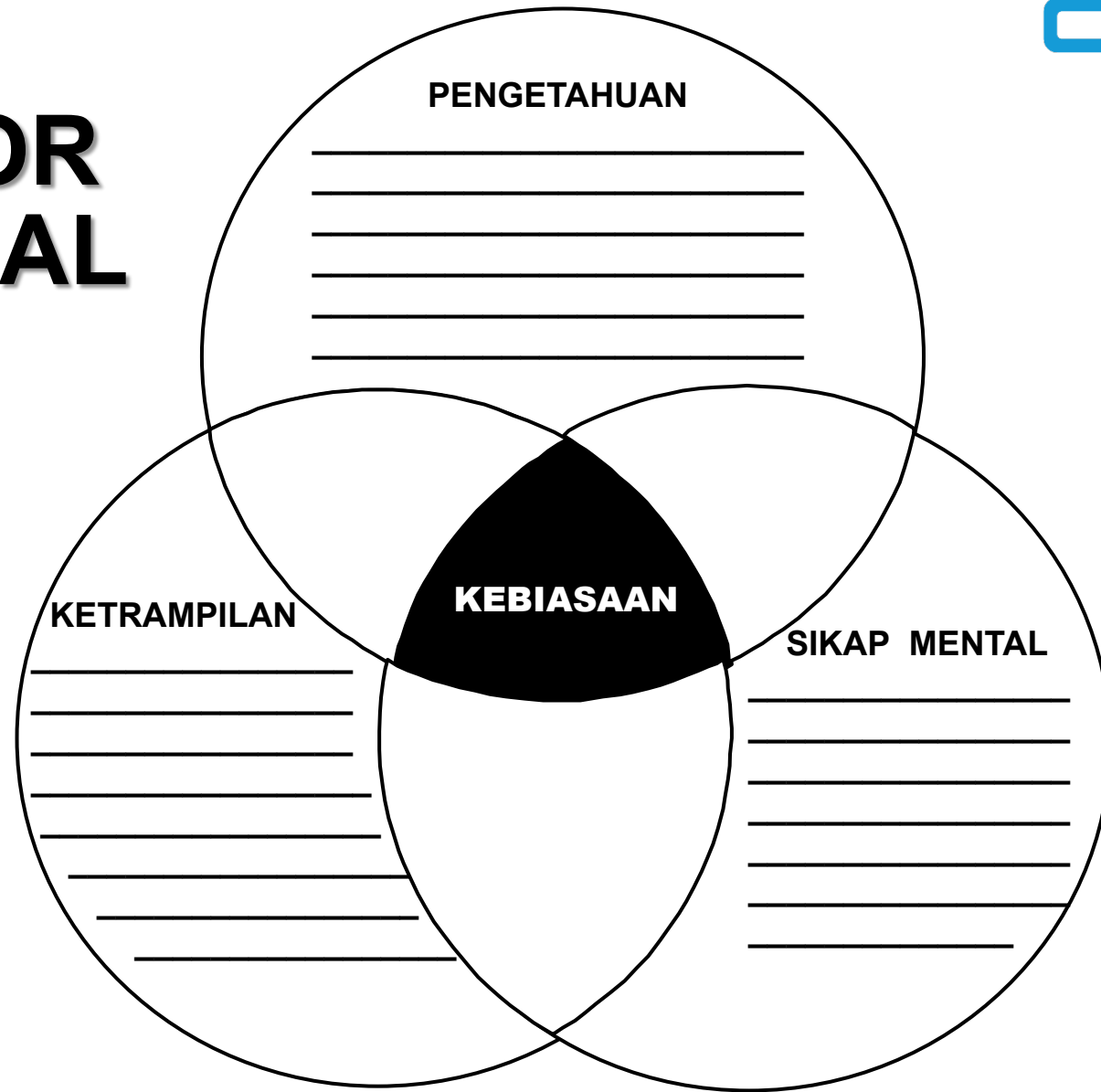
Menjadi Negosiator Profesional



> *Developing Your People >> Advancing Your Business*
TACK-TMI International | Over 60 countries | 35 languages | 1 global training solution



NEGOSIATOR PROFESIONAL



Keterampilan Dasar

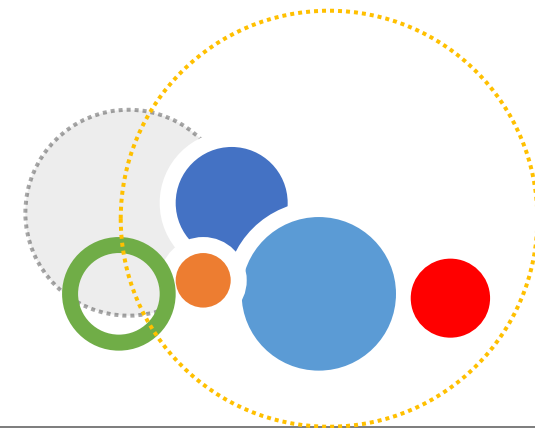
- Menggali informasi
- Mencatat
- Memahami kebutuhan
- Menghargai Mitra
- Pengendalian waktu

Memerlukan Pengetahuan

- Pengetahuan pasar
- Ekonomi makro
- Prosedur perusahaan
- Prosedur pelanggan
- Teknik negosiasi

Sumber kekuatan

- Wewenang
- Desakan waktu
- Pengetahuan / informasi
- Hubungan pribadi
- Alternatif
- Etika





Kasus Kerbau Air

Menjual vs Negosiasi

	Menjual	Negosiasi
Perimbangan	Belum seimbang	Seimbang
Persetujuan membeli	Belum	Sudah
Fokus	Order	Kondisi transaksi

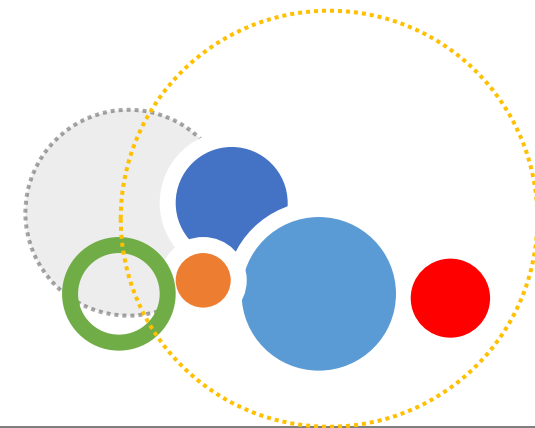
Tawar menawar vs Negosiasi

	Tawar menawar	Negosiasi
Sikap	Untung rugi	Sama sama untung
Konsesi	Diperebutkan	Dipertukarkan
Skala	Tetap	Berkembang

Kondisi Dasar Negosiasi



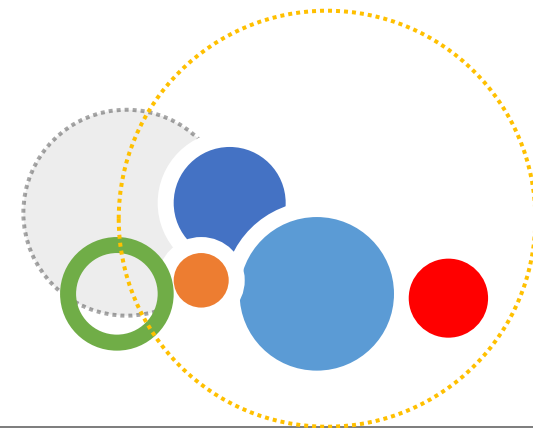
- Ingin bersepakat untuk “jangka panjang”.
- Saling memahami keinginan dasar.
- Mengembangkan alternatif untuk dipertukarkan.
- Kapasitas melakukan kesepakatan.



Negosiator Yang Baik Menghasilkan



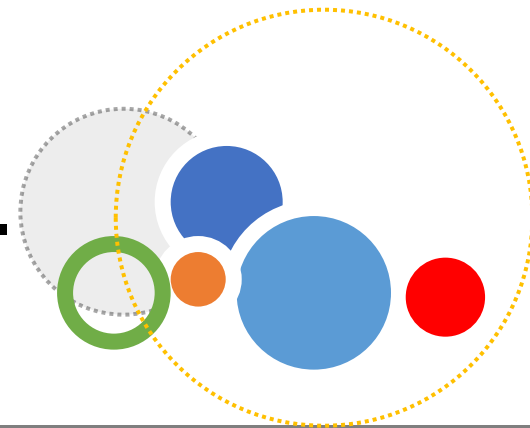
- Hubungan jangka panjang.
- Sikap makin terbuka.



Tanda Keberhasilan



- Hubungan menjadi makin baik.
- Terjadi transaksi lanjutan.
- Mendapat referensi.



6 TAHAP **NEGOSIASI**



1. PENDAHULUAN :

Persiapan-persiapan sebelum Negosiasi dimulai.



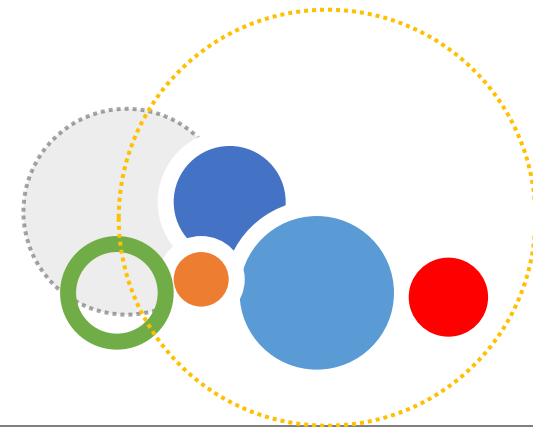
2. KEDUDUKAN AWAL :

Masing-masing pihak menentukan titik awal untuk tawaran, ataupun permintaan tawaran.



3. PERTUKARAN KONSESI :

Kegiatan-kegiatan “menerima dan memberi”



6 TAHAP NEGOSIASI



4. KOMPROMI :

Masing-masing pihak telah cukup saling mendekati, sehingga perbedaan yang masih ada dapat diabaikan.



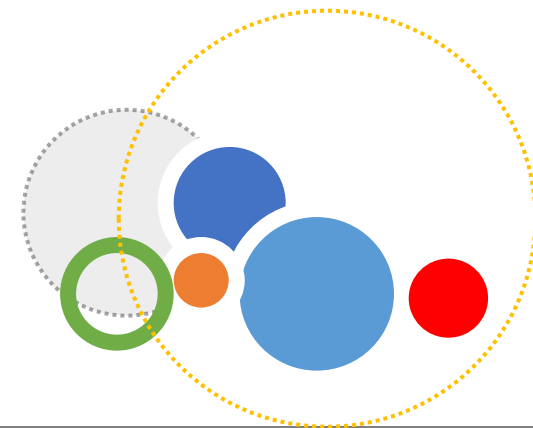
5. KESIMPULAN :

Kompromi dan konsesi dikonsolidasikan dan dicapai persetujuan.



6. TINDAK LANJUT :

Usaha untuk memastikan bahwa persetujuan dikonfirmasi dan dilaksanakan.



Sales Planner

