

PT Unilever Indonesia Tbk

BE A PROFESSIONAL NEGOTIATOR



Bachelor Degree in **Accounting and Finance**, Monash University, Master Degree in Management from Nanyang University, Singapore and Cornell University, USA

Reynard Praharsa



IGA Supermarket, PricewaterhouseCoopers, MDI TACK

Sector experience

Leadership - Communication - Time Management – Presentation Skill – Influencing Skill - Personal Quality – Emotional Intelligence – Strategy – Sales management - Negotiation

Clients

Mercedes Benz Indonesia, Toyota Astra Motor, Agung Automall, Coca Cola Amatil Indonesia, Sinarmas Land, Nestle Indonesia, Wyeth Nutrition, Agra Bareksa (Djarum Group), PT. Nikomas Gemilang (Puma, Adidas, & Nike), Raja Garuda Emas (Mining), Circle K, BPJS Kesehatan, Smartfren, FoodHall, PT. Esri , XL Axiata, BlueScope (Steel), Golden Energy Mines (Mining), MPM Finance, Adorama Photo, TPIL, BASF, Inticom, Invivo, Enseval, AstraZeneca, Puratos, Tower Bersama Group



GEORGE & ALFRED TACK

- Focus in **Sales & Sales Management**
- **Management Skills & Leadership**
- Over 60 Years in 60 Countries
- Action Planning Oriented
- Worldclass Certification



CLAUS MOLLER

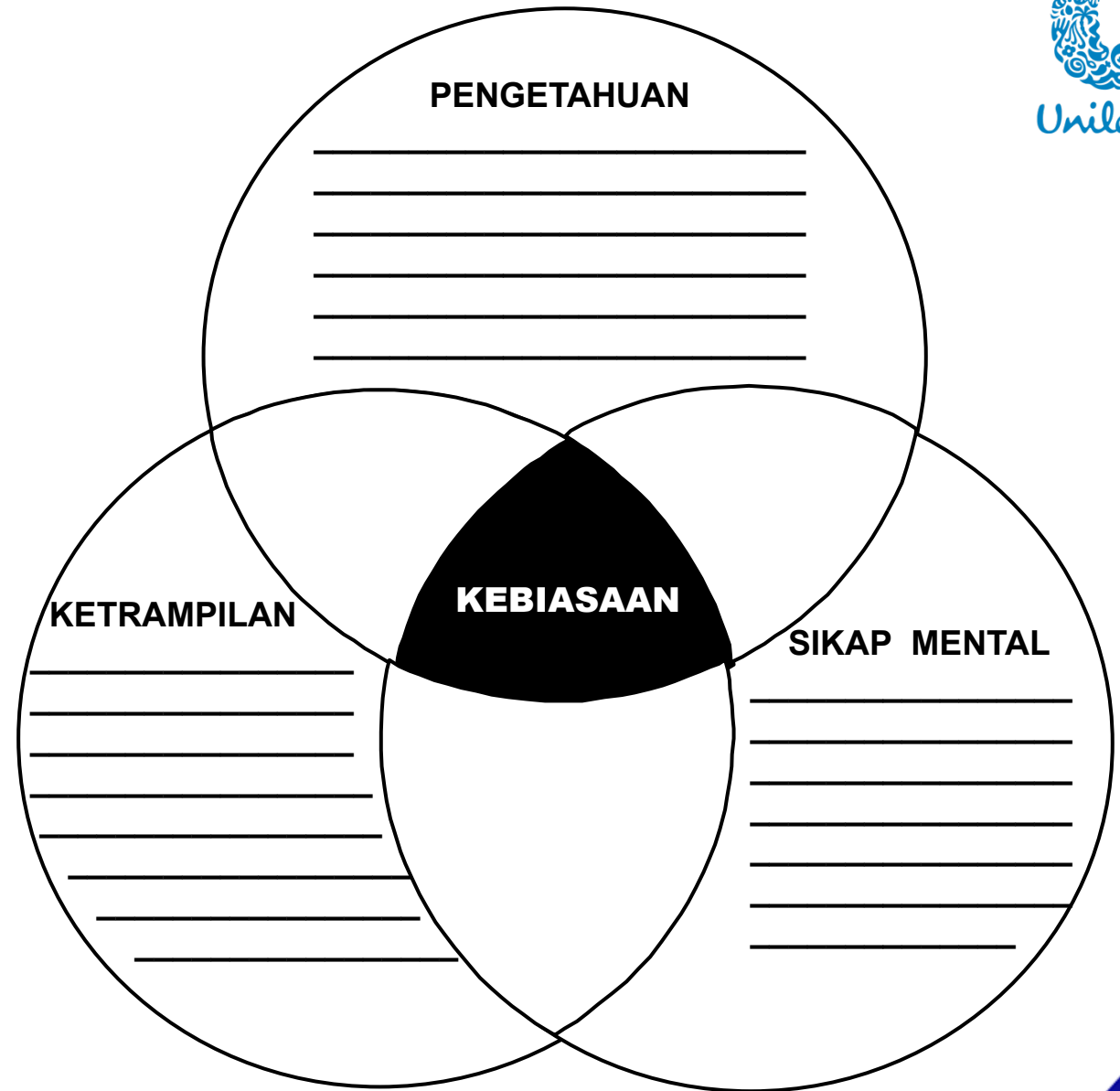
- **Inspiring**
- **Personal** Development
- **Customer Service :**
 - * *A Complaint is A Gift*
 - * *Putting People First*
 - * *Employeeship*
 - * *Heart work*
- **Corporate Cultures** Development



JOHN CLEESE

- More than 300 titles
- **Edutaining**
- **Do's & Don'ts**
- Professional Actors
- Practical Skills
- Visual Effective Impact

NEGOSIATOR PROFESIONAL



Tawar menawar vs Negosiasi

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

Tawar menawar vs Negosiasi

- Posisi tetap
- Kebohongan
- Ketidakpercayaan
- Jangka pendek
- Agresif
- Taktik
- Rahasia



- Aspirasi yang sama
- Berbagi informasi
- Kompromi
- Jangka panjang
- Ramah
- Bertanya
- Kreatif

NEGOSIASI

Proses komunikasi dua arah antara pihak yang memiliki beberapa kebutuhan yang sama dan berbeda dengan tujuan untuk mencapai kesepakatan.

(Roger Fisher, Penulis Buku Getting to Yes)




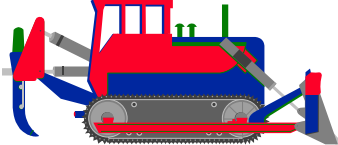
Kondisi Dasar Negosiasi



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

GAYA NEGOSIASI

MENJALIN HUBUNGAN (MH) +

<p>MH + MP -</p>  <p>AMBASSADOR</p>	<p>MH+ MP+</p>  <p>PROFESSIONAL NEGOTIATOR</p>
<p>ORDER TAKER</p>  <p>MH - MP -</p>	<p>BULDOZER</p>  <p>MH - MP+</p>

▪ MENDAPATKAN PERSETUJUAN (MP) +

Lakukan

- Dari “atas”
- Ketahui keinginan dasar
- Variable / alternatif
- Paket keseluruhan
- Kendalikan

Hindari

- Berdebat
- Menyakitkan
- Memberi konsesi tanpa bertukar
- Menegosiasikan “posisi”
- Konflik potensial

Negosiasi 6 Tahap



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”

Negosiasi 6 Tahap



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.

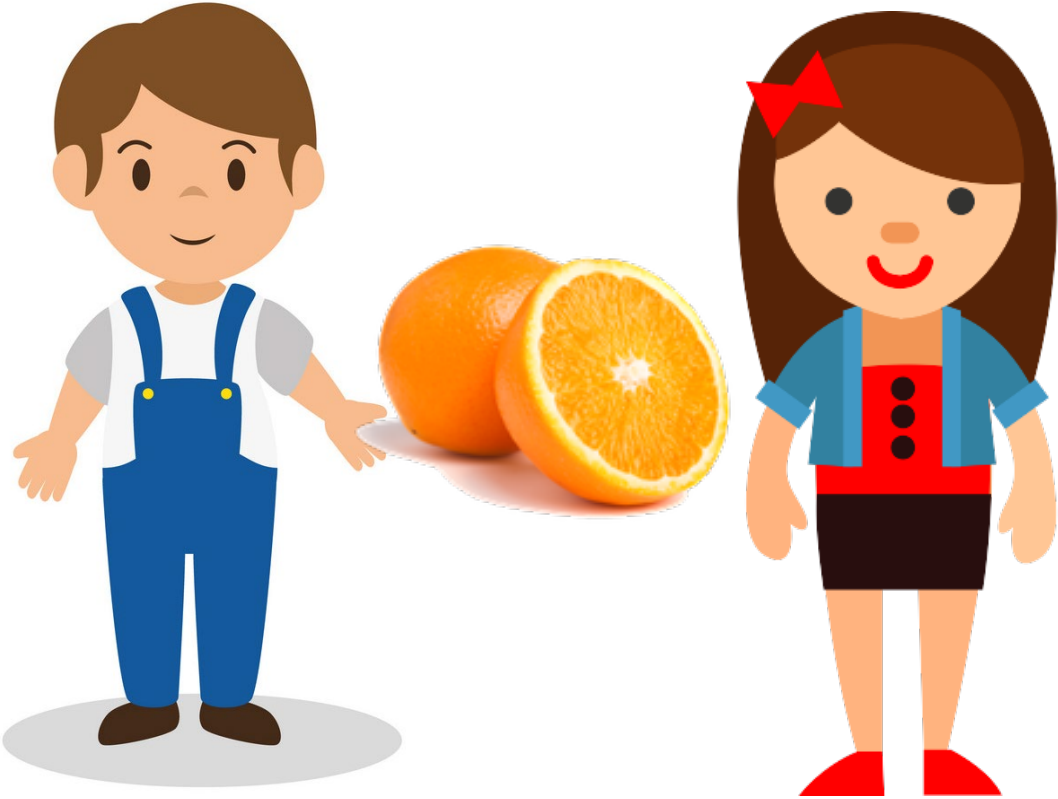


6. TINDAK LANJUT :

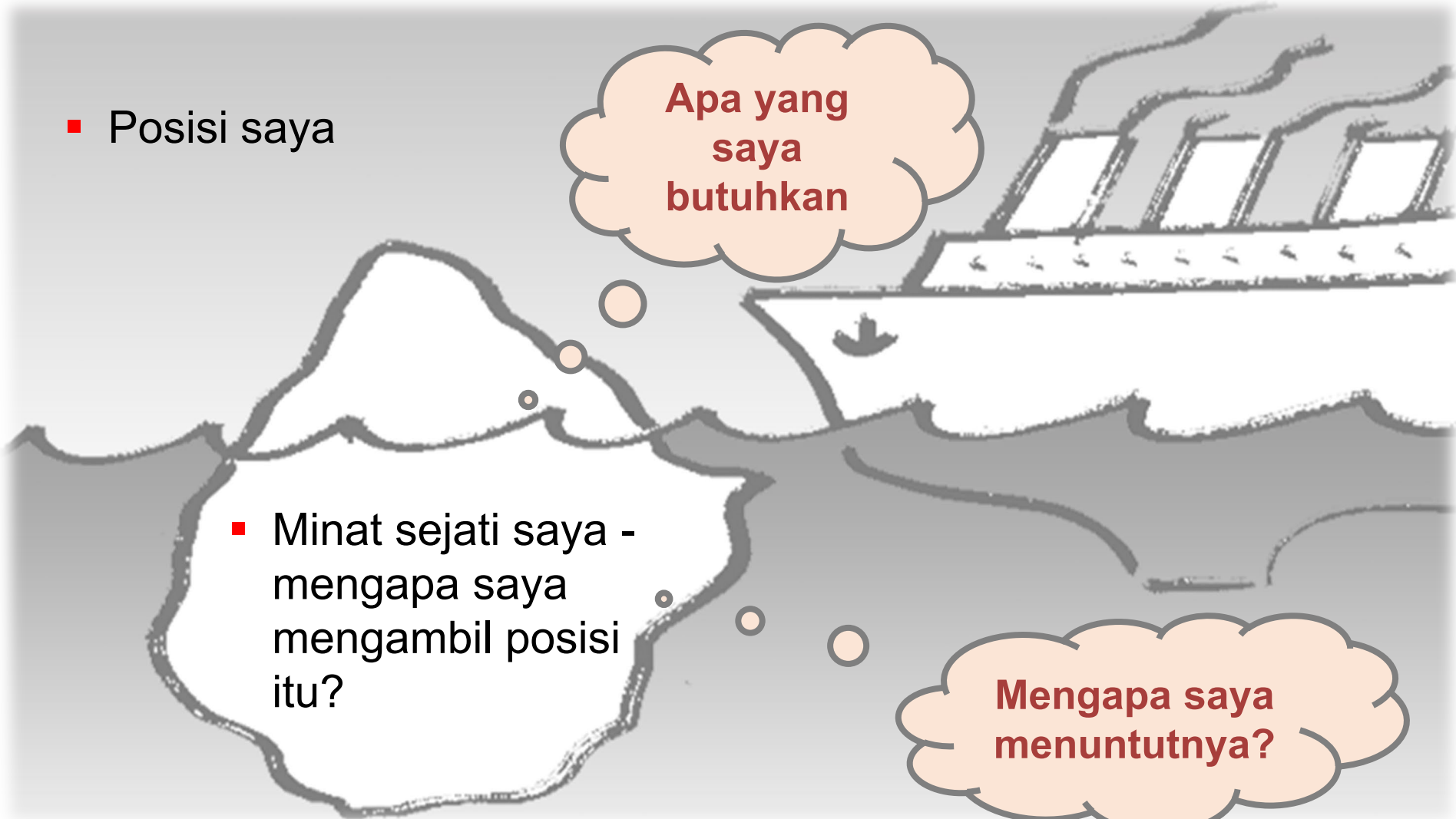
Usaha untuk memastikan bahwa persetujuan dikonfirmasi dan dilaksanakan.

Motivasi Rasional	Motivasi Emosional
<p>Uang (Penghematan, profit)</p> <p>Fungsi (Kecepatan, Kualitas produk)</p> <p>Commercial advantage (market share, competitive edge)</p> <p>Keamanan (Karyawan, pelanggan)</p>	<p>Ego (Produk ini membuat saya atau perusahaan saya terlihat baik).</p> <p>Iri (Mereka punya kita juga harus punya).</p> <p>Loyalty (Kita selalu membeli merek ini, saya suka orang-orang Unilever)</p> <p>Kenikmatan (Kemudahan dalam bekerja sama; produk yang menyenangkan; hubungan yang baik).</p> <p>Ketakutan (Bagaiman jika kita tidak memiliki produk Unilever? Kehilangan kesempatan? Kalah dibanding kompetitor?)</p>

Kisah anak dan buah jeruk



- Posisi saya



Apa yang saya butuhkan

Minat sejati saya - mengapa saya mengambil posisi itu?

Mengapa saya menuntutnya?

Posisi Versus Kepentingan

Posisi (Apa yang saya inginkan)

*"Saya tidak dapat
menyetujui trading term
ini"*

Kepentingan (Aspirasi(?)) (Kemungkinan alasannya)

"Saya tidak memiliki wewenang dan harus melindungi diri saya sendiri."

"Saya perlu melihat lebih banyak nilai dalam penawaran Anda."

"Saya ingin 'memenangkan' konsesi dari Anda."

"Saya membutuhkan pembenaran untuk membayar lebih karena saya telah melihat tawaran murah dari perusahaan lain dan saya juga merasa loyal kepada mereka."

"Saya perlu mencapai target saya untuk mempertahankan pekerjaan saya."

"Saya ingin tetap berada dalam anggaran yang dialokasikan."

"Saya telah menghabiskan anggaran saya dan membutuhkan lebih banyak waktu untuk membayar."

Beberapa aspirasi yang mungkin muncul

- Meningkatkan karir
- Menyenangkan bos
- Bersenang-senang
- Menjalankan pekerjaan
- Melebihi ekspektasi perusahaan
- Meyakinkan dirinya bahwa pihak lain peduli dan butuh
- Menyiapkan untuk masa depan yang sulit bagi perusahaan saya
- Menunjukkan kekuatan
- Balas dendam

Menetapkan Posisi Versus Aspirasi

- Ajukan pertanyaan terbuka dan menyelidik untuk mengeksplorasi kepentingan dan sasaran pihak lain
- Gunakan informasi ini nanti untuk menetapkan dan mengkonfirmasi prioritas mereka

Contoh:

"Mengapa itu sangat penting bagi Anda?"

"Bagian spesifik apa dari proposal yang Anda rasa 'berisiko'?"

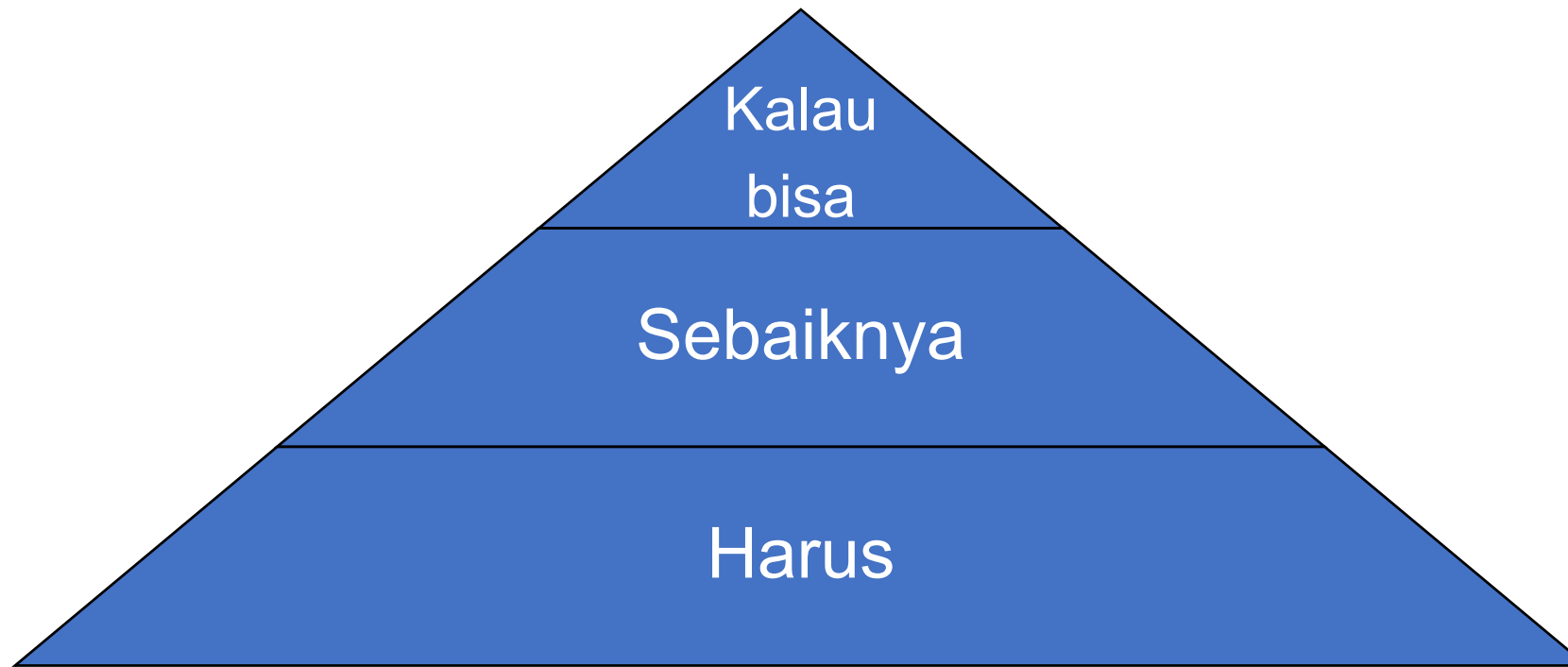
"Bagaimana Anda mengukur keberhasilan hubungan vendor?"

"Apa prioritas mutlak Anda untuk kesepakatan ini?"

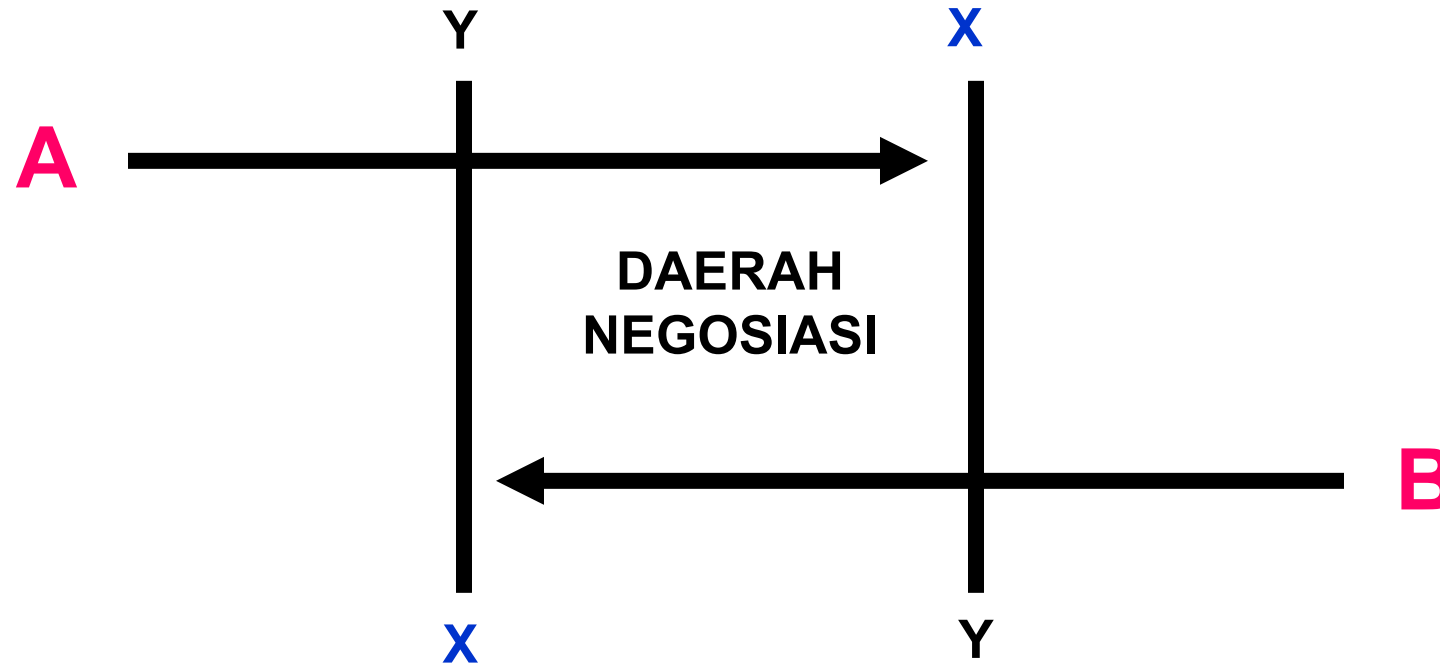


Posisi Awal

Pahami apa yang sebenarnya diinginkan, bukan hanya pada apa yang dikatakan :



Posisi Awal



X = Permintaan awal (ideal)

Y = Permintaan dasar (minimal)

Memperbesar kue dengan menggunakan Variable

- Dengan menggunakan variable anda mencoba memperbesar kue dibagi dibandingkan memperebutkan besaran kue yang menjadi milik anda!
- Jadi temukan sebanyak-banyaknya variable untuk meningkatkan kemungkinan terjadinya Negosiasi yang win win.

Variabel Negosiasi

- Term of Payment
- Durasi kontrak
- Promotion
- Penempatan orang
- Training

- Pengiriman
- Barang retur
- Garansi
- Sistem
- Diskon