

EFFECTIVE NEGOTIATION SKILLS

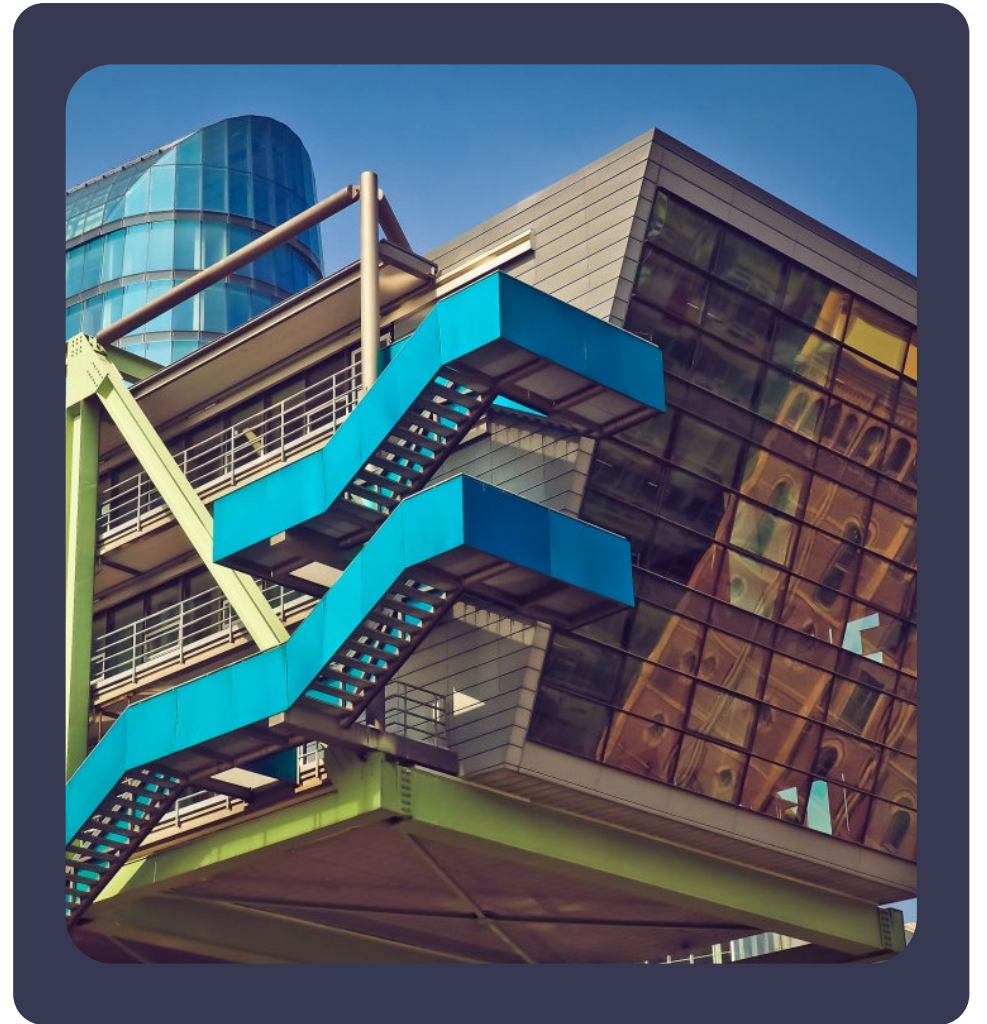


An Orbia business.

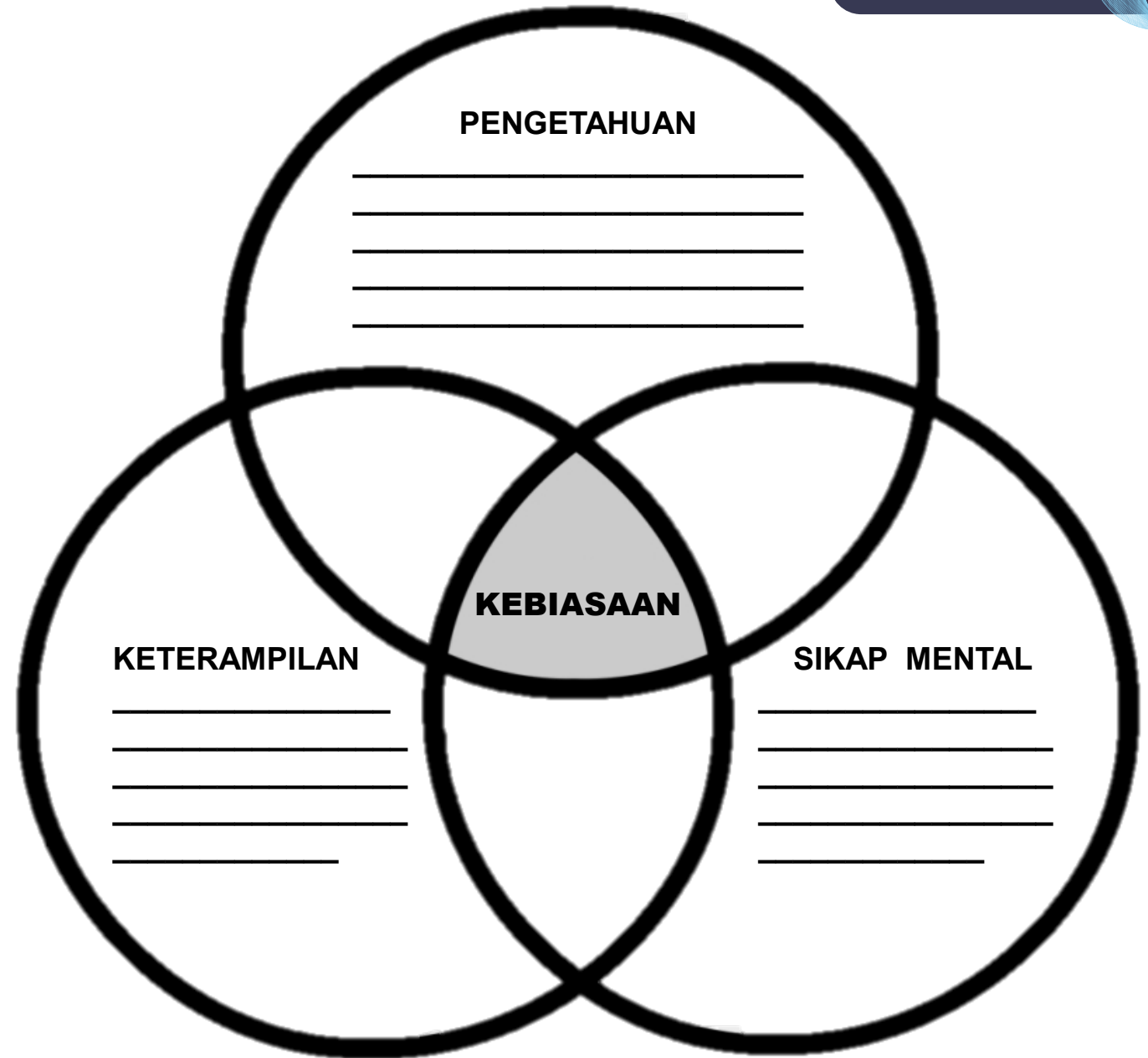


SESI 1

BE A PROFESSIONAL NEGOTIATOR



Negotiator Profesional



Tawar menawar vs Negosiasi

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

Hasil Negosiasi

Buyer - you

Seller - me

	Win	Lose
Win	Both win	I win, you lose
Lose	I lose, you win	Both lose

Negosiasi

Proses mencapai kesepakatan antara pihak yang:

- Berbeda pendapat
- Mempunyai wewenang

Untuk mencapai kesepakatan:

- Keuntungan bersama, dengan memperkecil perbedaan dan memperbesar persamaan, melalui:
 - **Pengembangan alternatif**
 - **Pertukaran konsesi**



Negosiasi

PENGETAHUAN YANG DIPERLUKAN OLEH NEGOSIATOR PROFESIONAL

- Spesifikasi produk
- Kebijakan Perusahaan
- Prosedur pembayaran
- Tindak lanjut
- Motivasi
- Ekonomi makro
- Kondisi keuangan pembeli
- Kebutuhan
- Wewenang
- Pengaruh
- Teknik Negosiasi

Negosiasi

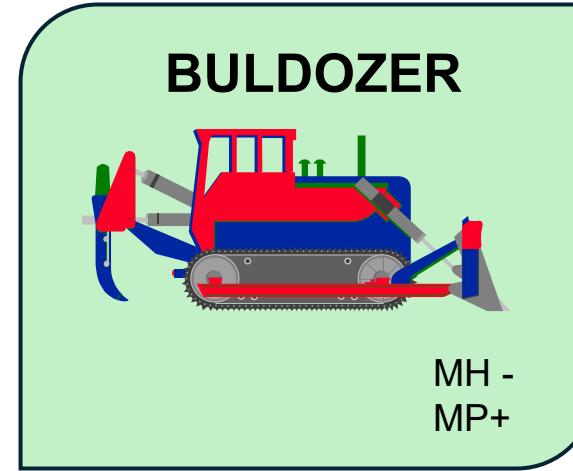
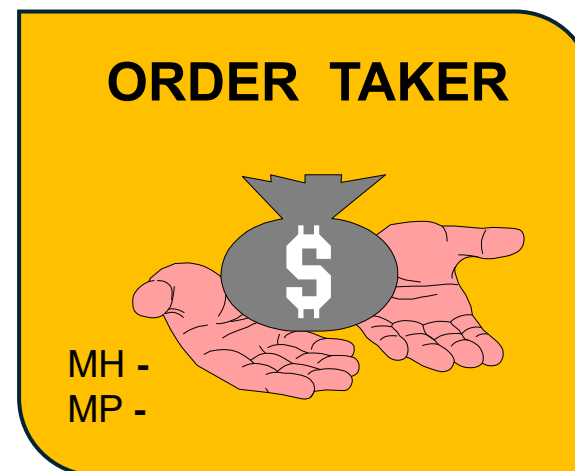
KETERAMPILAN DASAR DALAM NEGOSIASI

- Teknik bertanya
- Menggali informasi di bawah tekanan waktu
- Menggali hal-hal utama di dalam waktu yang terbatas
- Mencatat
- Mendengar
- Kepekaan terhadap apa yang dirasakan penting oleh orang lain
- Membuat ringkasan
- “Building Other’s Ego”
- Pengendalian waktu

GAYA NEGOSIASI



■ MENJALIN HUBUNGAN (MH) +



■ MENDAPATKAN PERSETUJUAN (MP) +

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”



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.

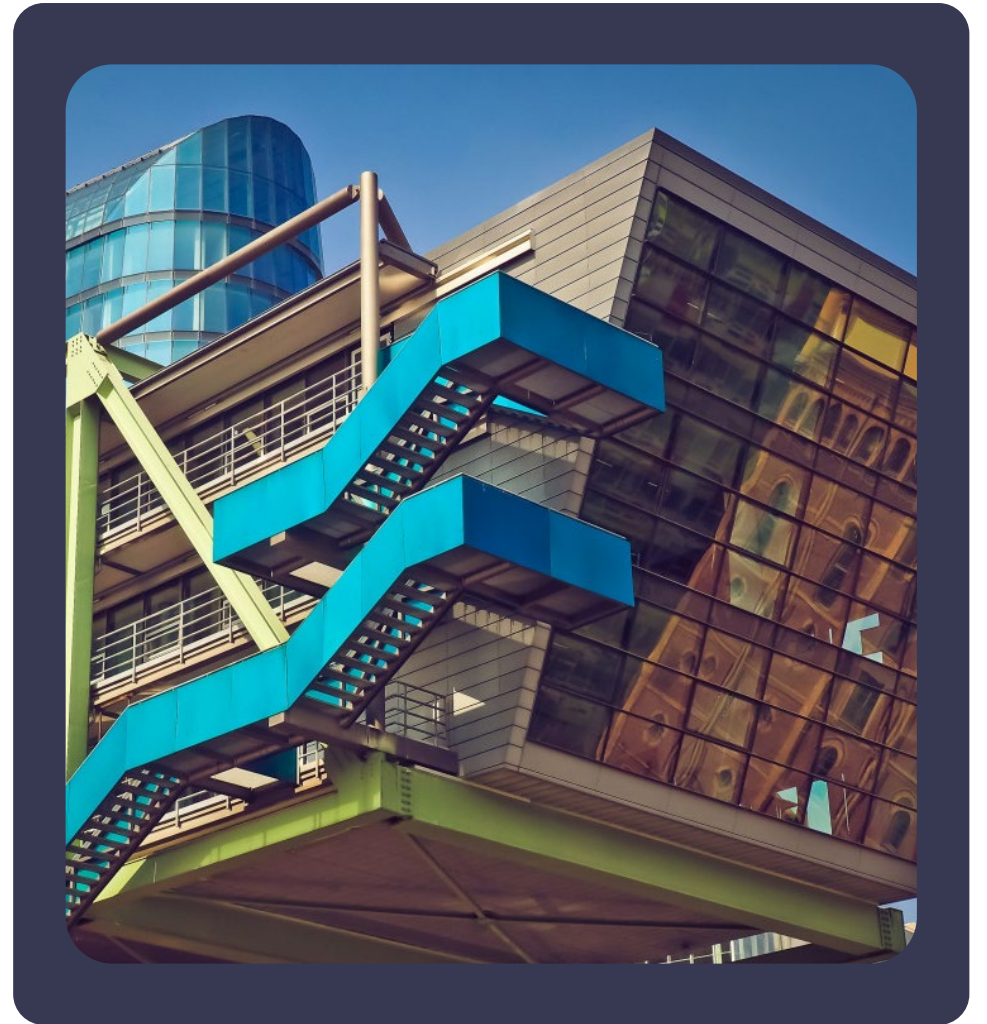
Negosiasi

YANG HARUS DIINGAT DAN DILAKSANAKAN

- Mulai dari atas
- Dapatkan “daftar keberatan” sebelum melanjutkan negosiasi
- Siapkan variabel-variabel untuk pertukaran konsesi
- Selalu ingin “paket keseluruhan”
- Mengetahui (keuntungan) dan (kerugian) dari semua konsesi dan variabel
- Usahakan tetap mengendalikan negosiasi (lebih banyak bertanya dan memimpin negosiasi)

SESI 2

UNDERSTANDING ASPIRATIONS & VALUE EXCHANGE





Posisi vs Aspirasi

- Ketahui keinginan dasar
- Jangan negosiasikan “posisi”

- **Posisi saya**

**Apa yang
saya
butuhkan**

- **Minat sejati saya**
 - mengapa saya mengambil posisi itu?

**Mengapa saya
menuntutnya?**

Posisi versus Aspirasi

Posisi (Apa yang saya Inginkan)

*"Saya tidak dapat
menyetujui jangka waktu
pembayaran ini"*

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 pemasok kami saat ini dan saya juga merasa loyal kepada mereka."
- "Saya perlu mencapai target saya sebagai pembeli untuk mempertahankan pekerjaan saya."
- "Saya ingin tetap berada dalam anggaran yang dialokasikan."
- "Saya telah menghabiskan anggaran saya dan membutuhkan lebih banyak waktu untuk membayar."

DENGAN MENGENALI ASPIRASI KITA MEMPERBESAR “KUE” DENGAN MENGGUNAKAN VARIABEL

- 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**.

Beberapa Konsesi / Variabel Umum

- Kualitas
- Garansi
- Dukungan
- Pelayanan ekstra
- Durasi kontrak
- Term of Payment
- Pembiayaan
- Barang retur
- Proses order
- Training
- Diskon
- Kemasan
- Pengiriman
- Jasa konsultasi

Pertukaran Konsesi

Berikan:

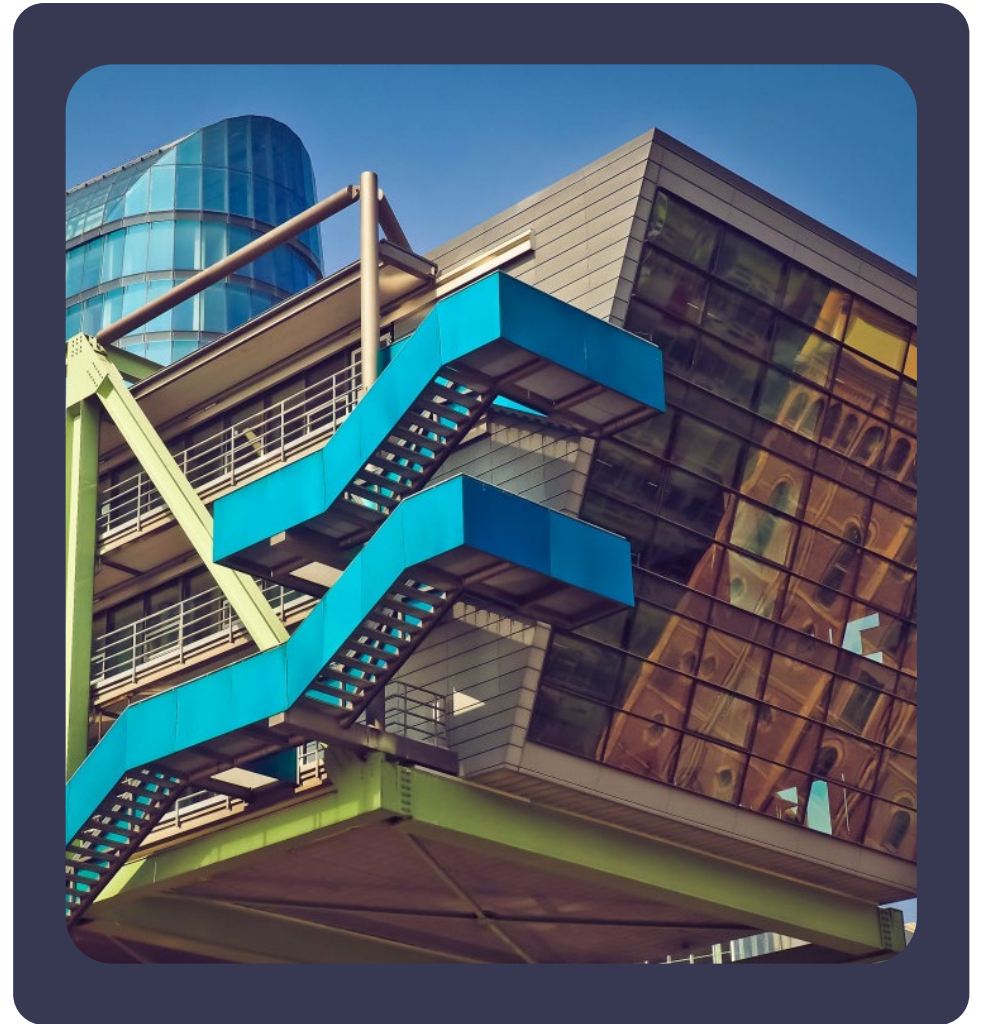
Kurang bernilai bagi
kita, bernilai baginya

Dapatkan:

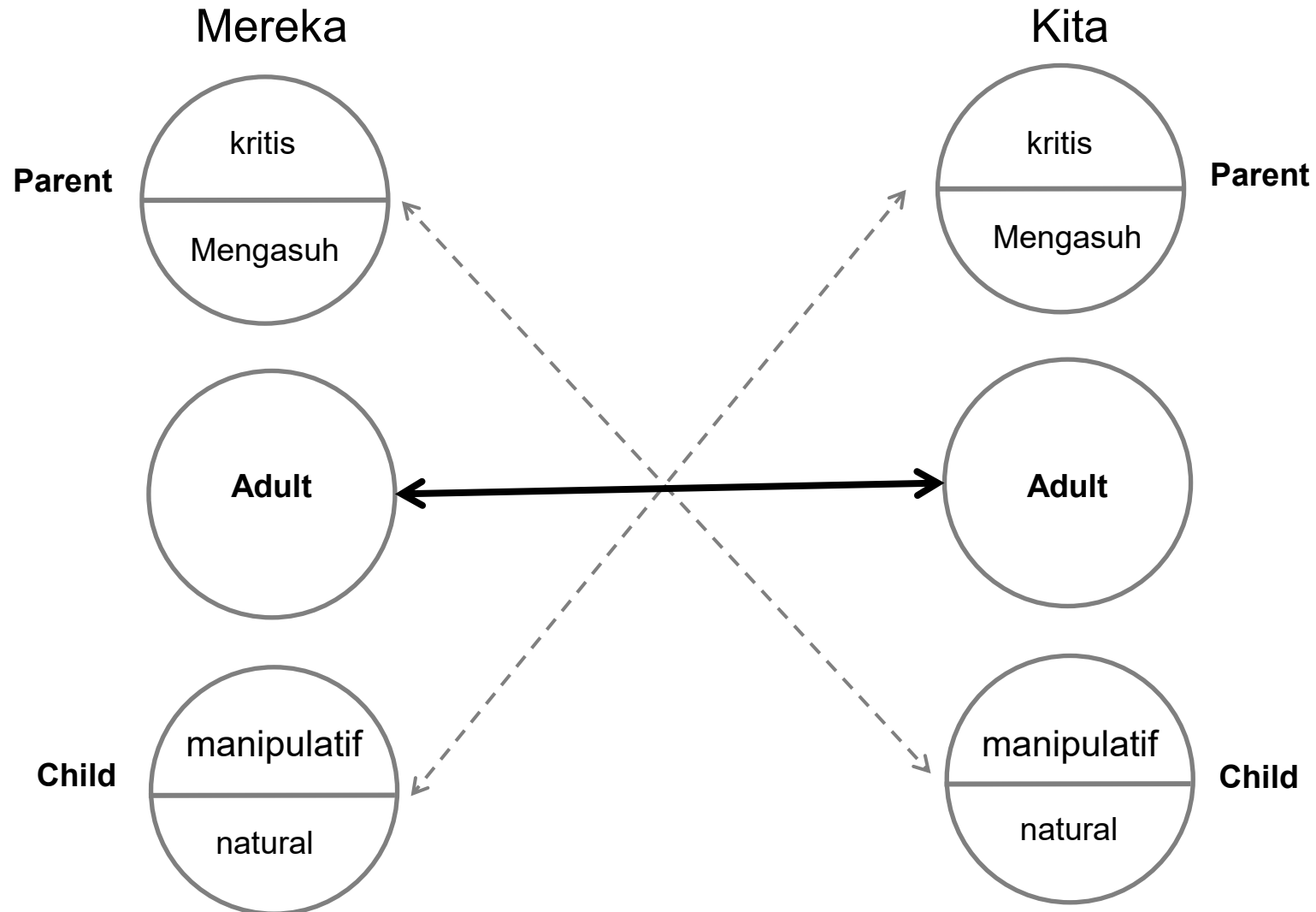
Kurang bernilai
baginya, bernilai bagi
kita

SESI 3

GETTING TO KNOW THE NEGOTIATION PARTNER BASED ON AN INTERPERSONAL PROFILE



Merespon secara dewasa dan setara



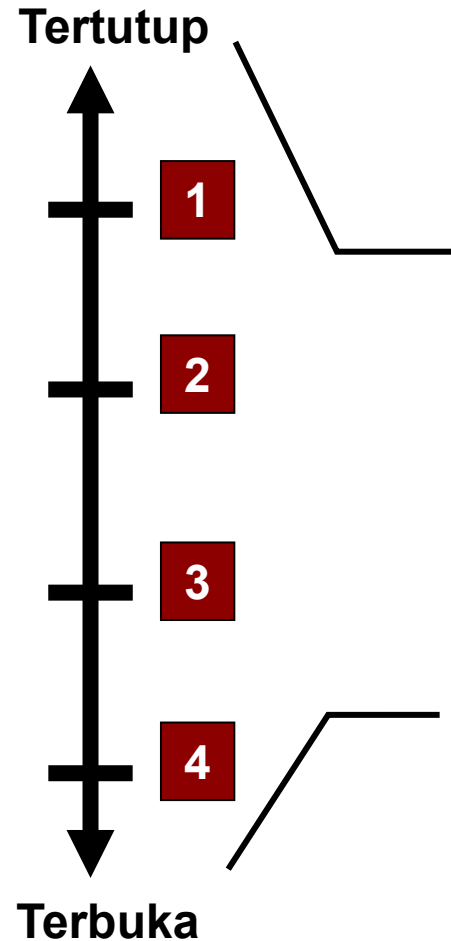


Mengenal Personality Partner Negosiasi



<https://app.agolix.com/assessment/10382>

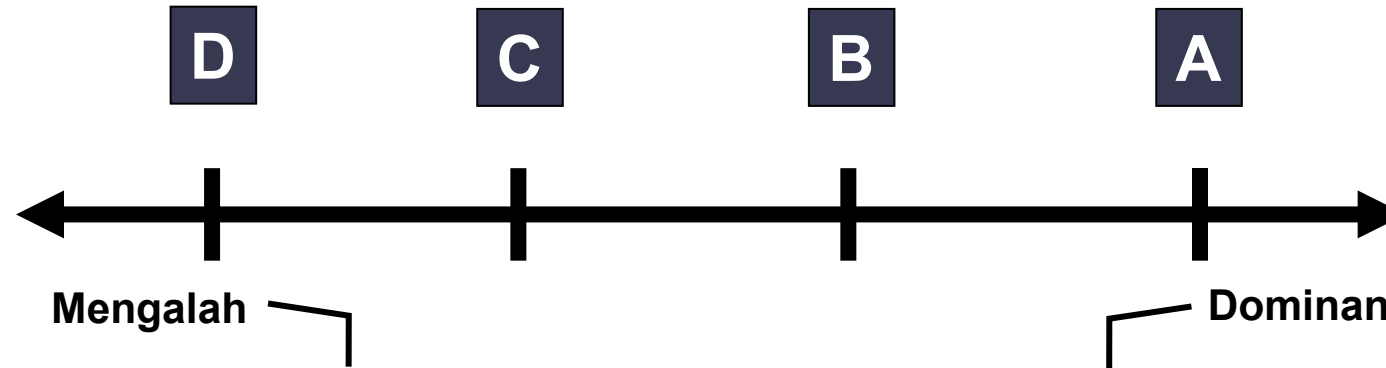
Mengenal Interpersonal Profile



- * Mengendalikan perasaan
- * Berdasarkan fakta / logika
- * Orientasi pada tugas, bukan manusia
- * Serius, formal
- * Berjarak
- * Spesifik dan tepat
- * Susah ditebak

- * Memperlihatkan dan mengungkapkan perasaan
- * Menggunakan opini dan intuisi
- * Orientasi pada manusia, bukan tugas
- * Hangat, bersahabat dan santai
- * Tidak formal dan personal
- * Orientasi pada persahabatan
- * Mudah ditebak

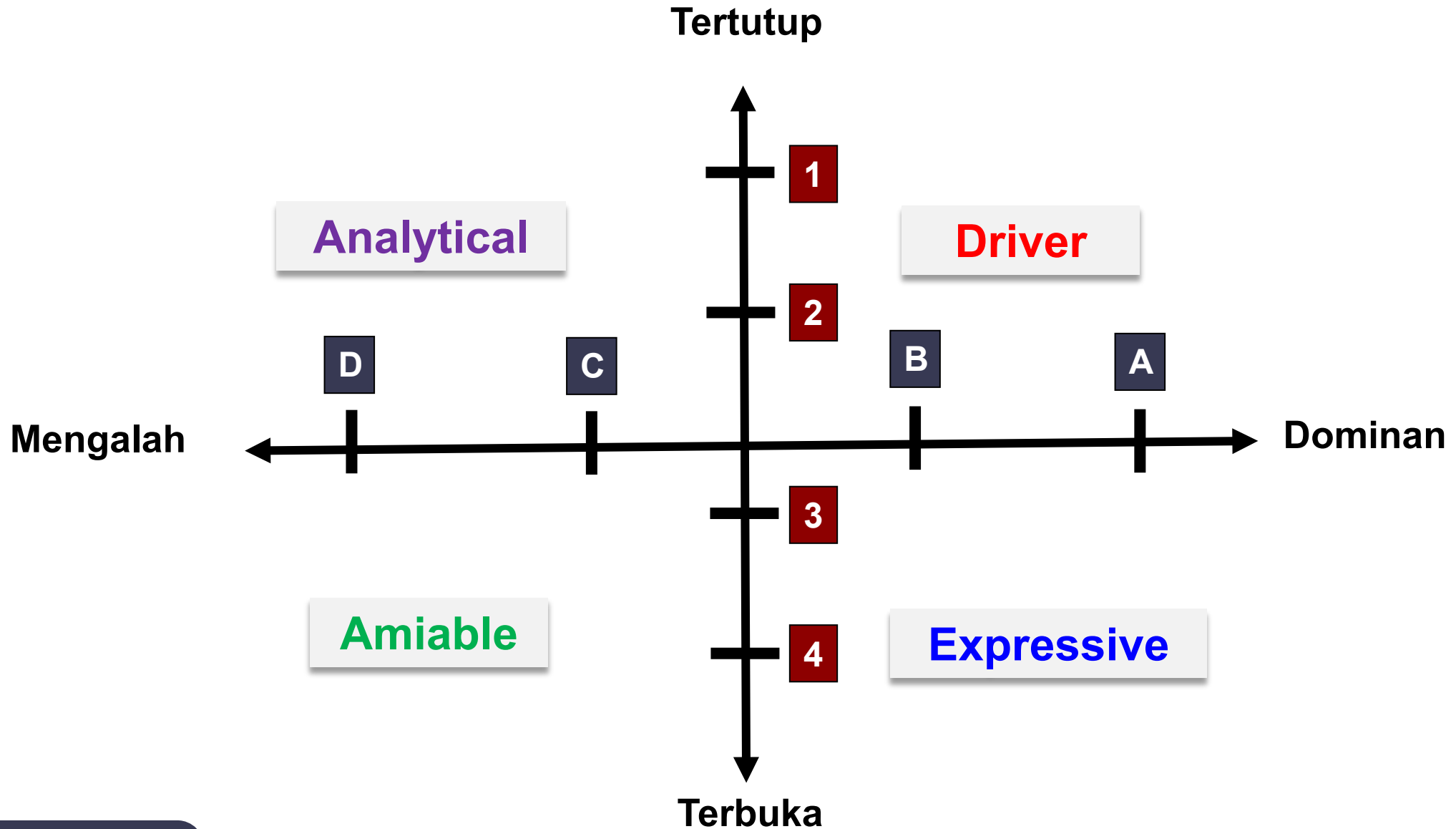
Mengenal Interpersonal Profile



- ☞ Diam
- ☞ Tidak suka mengemukakan perasaan atau pendapat
- ☞ Bertanya bukan memerintah
- ☞ Lambat, lembut
- ☞ Bermain dalam kelompok
- ☞ Kooperatif
- ☞ Suportif

- ☞ Langsung
- ☞ Berani memutuskan
- ☞ Memerintah – bukan bertanya
- ☞ Cepat, keras
- ☞ Yakin
- ☞ Tidak sabar
- ☞ Asertif

Interpersonal Profile



Driver



- Mampu menyelesaikan, mampu memutuskan
- Pekerja keras, kompetitif dan pengambil resiko
- Mampu menghadapi situasi sulit
- Menerima perubahan sebagai tantangan pribadi
- Berorientasi pada tindakan dan hasil
- Menuntut
- Cenderung memerintah bukan bertanya
- Menginginkan kendali
- Tidak sabar & level toleransi rendah

Anda dapat menjadi lebih efektif, jika:

- Lebih sabar
- Tidak terlalu berterus terang – Mengajukan lebih banyak pertanyaan
- Latihlah pendekatan Anda – Perhatikan bahasa tubuh Anda dan lebih memotivasi partisipasi orang lain dalam percakapan

Berkomunikasi dengan Driver



- Percepatlah
- Masuk langsung ke topik
- Tunjukkan bagaimana cara mencapai sasaran mereka
- Perlakukan dengan keyakinan dan efisien

Expressive

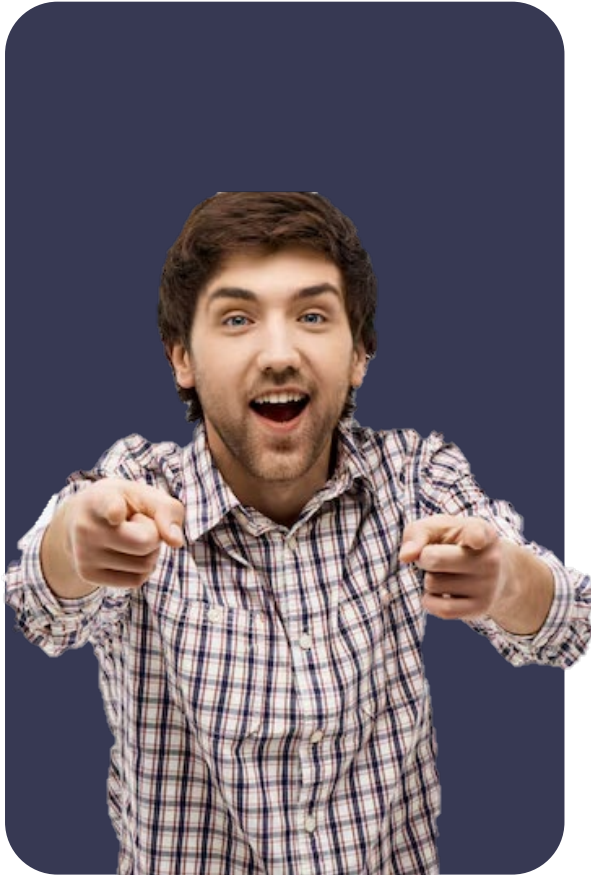


- Kreatif
- Menyenangkan, mempesona, persuasif
- Ambisius
- Vokal, Spontan
- Lucu
- Menularkan antusiasme dan sikap yang positif
- Mudah untuk memberikan feedback yang positif
- Mencari pengakuan
- Tidak terorganisir
- Tidak sabar
- Kurang teliti

Anda dapat menjadi lebih efektif, jika:

- Lebih memperhatikan kebutuhan orang lain
- Lebih terorganisir
- Perhatian pada detail

Berkomunikasi dengan Expressive



- Percepatlah
- Kenali mereka secara personal
- Berikan pengakuan
- Perlakukan secara menyenangkan dan penuh semangat

Analytical



- Objektif
- Berdasarkan fakta
- Detail
- Akurat
- Berorientasi tugas
- Impersonal
- Serius
- Tertutup, suka menyendiri
- Meminimalisasi risiko
- Menghalangi kreativitas orang lain dengan terlalu mengikuti peraturan dan regulasi

Anda dapat lebih efektif, jika:

- Lebih siap menerima perubahan
- Lebih terbuka dan berkomunikasi dengan yang lain

Berkomunikasi dengan Analytical



- Perlambat
- Masuk langsung ke topik
- Tepat waktu dan bawa data/fakta
- Sasaran metodik
- Perlakukan dengan teliti

Amiable



- Bersahabat, hangat
- Percaya orang lain dengan mudah
- Berempati dan sensitif terhadap kebutuhan orang lain
- Suportif
- Anggota tim yang baik
- Pendengar yang baik
- Berorientasi pada orang
- Sulit mengambil keputusan
- Tidak blak-blakan
- Menolak berubah
- Menghindari risiko dan konflik

Anda dapat lebih efektif, jika:

- Lebih asertif dan lebih apa adanya
- Lebih toleran dengan perubahan
- Tidak terlalu melibatkan diri pada permasalahan orang lain

Berkomunikasi dengan Amiable



- Perlambat
- Kenali mereka secara personal
- Mereka mau orang lain ikut terlibat
- Perlakukan dengan hangat dan tulus

Berkolaborasi dengan Gaya Kepribadian yang Beragam



Aware

Kenali gaya
kepribadian
Anda dan orang
lain



Accept

Terima gaya
kepribadian
Anda dan orang
lain



Adapt

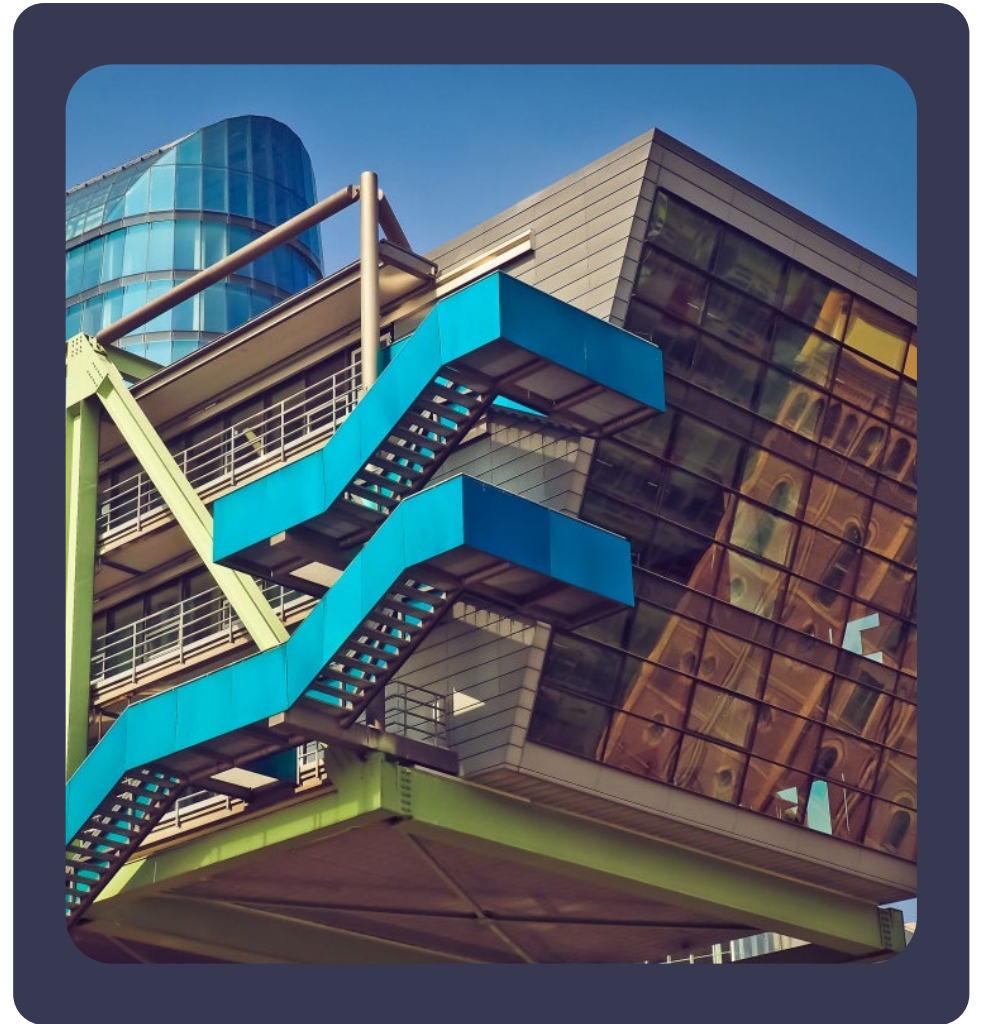
Beradaptasi dengan gaya
kepribadian orang lain untuk
membangun komunikasi yang
efektif, hubungan dan untuk
mempengaruhi mereka



“Toko Buah Segar”

SESI 4

EFFECTIVE NEGOTIATION SKILL IN ACTION



Instruksi Roleplay :

Team Marketing dan Sales

Silahkan membuat skrip yang berisi sebuah situasi negosiasi antara buyer dan seller (berdasarkan pengalaman dilapangan). Anda akan **bertindak sebagai penjual**, dan **partner negosiasi Anda akan bertindak sebagai buyer (klien Anda)**, berikan informasi yang terkait dengan situasi negosiasi tersebut. **Tentukan Gaya Kepribadian** yang ingin Anda mainkan (**Driver, Expressive, Analytical, Amiable**).

Rules Aktivitas Roleplay:

Waktu **15 menit** : Pembuatan skrip beserta informasi yang perlu disampaikan terkait situasi negosiasi yang akan dilakukan.

Waktu **10 menit** : Roleplay dan Feedback

Roleplay akan dilakukan secara bergantian, silahkan sepakati siapa yang akan pertama memainkan situasi negosiasi terlebih dahulu.

Thank You

For Your Energy



[MDITACK.CO.ID](https://mditack.co.id)



MDI TACK



+62 882-9378-3076



mdi_training

