

# EFFECTIVE SALES NEGOTIATION

**In-Class Training (16 Hours 2 Days)**

## Menjawab Masalah Apa?

Salah satu teknik penting dalam proses penjualan adalah negosiasi, yaitu proses perundingan dua belah pihak atau lebih yang masing-masing memiliki sesuatu yang dibutuhkan oleh pihak lainnya untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Kesepakatan yang saling menguntungkan bagi penjual diperlukan untuk membina hubungan jangka panjang bagi kedua belah pihak. Maka dari itu seorang penjual harus memahami proses negosiasi dengan baik dan perlu dilaksanakan dengan benar, sehingga masalah yang dihadapi kedua belah pihak dapat terselesaikan dan terjadi kesepakatan yang saling menguntungkan.

## Manfaat Apa yang Anda Peroleh?

Setelah selesai mengikuti program ini, peserta diharapkan mampu:

- Memahami prinsip-prinsip dasar & faktor penentu keberhasilan negosiasi
- Memahami tahapan dan persiapan negosiasi
- Memahami sinergi antara penawaran dan kepentingan mitra negosiasi
- Memahami gaya komunikasi penjual dan pembeli
- Memahami strategi dan teknik untuk memulai, mendorong kompromi dan menutup negosiasi

## Apa Saja yang Dibahas?

- Pemahaman tentang negosiasi
- Perencanaan negosiasi
- Komunikasi dalam negosiasi & memulai negosiasi
- Bertukar konsesi dan menutup negosiasi
- Integrasi konsep dan negotiation tools

## Siapa yang Perlu Ikut

- Manajer
- Supervisor
- Staf

## Program Terkait

- Creative Selling Techniques
- Effective Business Communication

## Problems to be addressed?

*One of the most important techniques in the sales process is negotiation, which is a process of negotiation between two or more parties, each of which has something that the other party needs to reach a mutually beneficial agreement. A mutually beneficial agreement for the seller is necessary to build a long-term relationship for both parties. Therefore, a seller must understand the negotiation process well and must be carried out correctly, so that the problems faced by both parties can be resolved and a mutually beneficial agreement can be reached.*

## What goals will be achieved?

*Having attended this program, the participants are expected to be able to:*

- *Understand the basic principles & determinants of successful negotiations*
- *Understand the stages and preparation for negotiations*
- *Understand the synergy between bidding and negotiating partner interests*
- *Understand the seller and buyer communication style*
- *Understand the strategies and techniques for initiating, encouraging compromises, and closing negotiations*

## Problem to be addressed?

- *An understanding of negotiations*
- *Negotiation planning*
- *Communication in negotiations & initiating negotiations*
- *Exchange concessions and close negotiations*
- *Concept & Negotiation Tools Integration*

## Who should attend

- *Manager*
- *Supervisor*
- *Staff*

## Related Programs

- *Creative Selling Techniques*
- *Effective Business Communication*



IDR 5,800,000

In-Class Training