

NEGOTIATING SKILL for SALES PERSONAL and MARKETING Staff

DURASI : 2 Hari

Narasumber : Kanaidi, SE., M.Si., cSAP

DESKRIPSI TRAINING

Aktivitas *Selling* dan *Marketing* merupakan salah satu bidang yang sangat berpengaruh dalam menentukan kinerja perusahaan/organisasi.

Output dari *selling* dan *marketing* akan mempengaruhi segala sendi organisasi/perusahaan. Kinerja perusahaan dapat meningkat bila para karyawan yang terlibat langsung dengan aktivitas *selling* dan *marketing* **memiliki kemampuan yang tinggi dalam hal bargaining dan negosiasi**, dengan memperhatikan perubahan kebutuhan dan keinginan konsumen. Pemahaman akan siapa konsumen perusahaan, trend produk yang dibutuhkan konsumen saat ini, bagaimana pola penetapan harga yang tepat, bagaimana system distribusi dan penempatan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen, serta strategi promosi yang bagaimana yang bisa efektif. Ini la hal-hal menjadi driven, yang perlu mendapat perhatian oleh para pimpinan dan karyawan di bidang *selling* dan *marketing*.

Terlebih lagi saat ini aktivitas *selling* dan *marketing* sedang menghadapi kondisi perubahan segmen dan perubahan perilaku pembelian konsumen di era digital-revolusi industri 4.0, dimana perusahaan tidak bisa terlepas dari pemanfaatan kemajuan teknologi digital. Begitu juga dengan adanya persaingan yang semakin ketat antar perusahaan, kesemuanya berakhir pada pemikiran bagaimana agar produk yang dihasilkan dapat terjual dengan baik dan menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Tidak juga bisa lepas dari pertimbangan agar terjadinya nilai tambah atas produk yang akan memberikan kepuasan bagi konsumen dan loyalitas pelanggan, yang merupakan tambang emas jangka panjang bagi perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan adanya kemahiran karyawan dalam *Bargaining* dan *Negosiasi*.

Negosiasi adalah salah satu keterampilan komunikasi yang bisa dipelajari dan dilatihkan bagi para pimpinan dan karyawan perusahaan yang kesehariannya bergerak di bidang *selling* dan *marketing*, mengingat dalam proses *negosiasi* terdapat aktivitas menyatakan pesan dan melakukan pendekatan secara khusus kepada pihak lain untuk mencapai tujuan tertentu. Berbagai gaya, trik dan keterampilan unik perlu dikuasai oleh *negosiator* dalam melakukan *negosiasi*. Seorang *negosiator* harus memiliki pengetahuan, keterampilan & daya intuitif yang mupuni untuk handal dalam melakukan proses *negosiasi* dengan calon konsumen. Melalui berbagai kemampuan *negosiasi* tersebut diharapkan akan menghasilkan keputusan dan persetujuan bersama antara semua pihak yang terlibat dalam proses *negosiasi*, atau mendapatkan jalan keluar untuk penyelesaian masalah, termasuk pemenuhan keinginan yang sedang dihadapi oleh pihak-pihak yang terlibat dalam proses *negosiasi*, dan mencari serta menemukan solusi terbaik dengan hasil akhir berupa "Win-Win Solution".

Kesemuanya ini akan diulas secara mendalam pada pelatihan ini.

MAKSUD & TUJUAN TRAINING

- Memberikan pengertian tentang *bargaining* dan *negosiasi*.
- Memahami *Marketing Environment* dan Perilaku Pembelian Konsumen.
- Memberikan pemahaman tentang pemanfaatan kemajuan teknologi terkini bagi perusahaan dan pola penetapan segmen serta target konsumen yang menguntungkan.
- Memahami bentuk *promotional mix* yang tepat di masa sekarang.
- Memahami pentingnya kepuasan konsumen, nilai bagi konsumen, dan loyalitas pelanggan.
- Menyempurnakan seni memperoleh hasil "win-win" serta kolaborasi yang saling menguntungkan.
- Menemukan bagaimana kepribadian yang berbeda-beda akan menggunakan gaya *negosiasi* yang berbeda pula.
- Menguasai teknik yang mampu menjaga emosi dan tetap terkontrol, tidak peduli betapa panasnya suasana diskusi/*negosiasi*.
- Membuat setiap konsesi yang anda tawarkan kelihatannya sebagai "really big deal".
- Mempelajari dan memahami study kasus *bargaining* dan *negosiasi*.

MATERI PELATIHAN

Pokok bahasan dalam pelatihan ini meliputi, antara lain:

Hari ke-1:

1. Prinsip-Prinsip Dasar Komunikasi & Keahlian Berkomunikasi
2. Hubungan Customer Satisfaction dengan *Selling* and *Marketing Strategy* (Segmenting, Targeting & Positioning).
3. Pengenalan *Marketing Environment* dan dampaknya dalam strategi *selling* and *marketing*.
4. Memahami Perubahan perilaku pembelian konsumen di Era Digital 4.0
5. Manfaat memahami faktor pembentuk Perilaku Pembelian Konsumen.
6. Pemahaman tentang strategi bersaing dan *Competitive Analysis*.
7. Pengertian *Promotional Mix* dan teknik pemilihan media promosi yang tepat di Era Digital 4.0.

Hari ke-2:

1. Pemahaman tentang customer value dan konsep loyalitas pelanggan.
2. Konsep *Bargaining* dan *Negosiasi*
3. Perencanaan dan Persiapan *Negosiasi*
4. Kunci Sukses *Negosiasi*
5. Gaya *negosiasi*: *competing*, *acomodating*, *collaborating*, *compromising*, *avoiding*
6. Teknik menjaga emosi agar tetap terkontrol, walau sebetapa panasnya suasana diskusi/*negosiasi*.
7. Hambatan dalam *negosiasi*, serta teknik menanggulangnya
8. Study Kasus, Games & praktek Role Play *Bargaining* dan *Negosiasi*.

NARASUMBER / PEMATERI

KANAIDI, SE., M.Si., cSAP



Beliau adalah seorang yang enerjik, humoris, dan sangat memotivasi. Berjiwa muda, sukses beberapa kali sebagai Dosen Favorite di beberapa Perguruan Tinggi. Beliau suka menulis dan sudah berhasil menerbitkan beberapa buku di bidang [Advertising](#), [e-Marketing](#), juga Buku [Koperasi & UMKM](#) dan Kewirausahaan hasil karya beliau yang telah berhasil dipublikasikan. Terlebih lagi beliau adalah seorang yang [Certified](#) di Bidang [Enterprise Resources Planning](#) (ERP) & [System, Applications, and Product in Data Processing](#) (SAP), dengan spesialisasi *Sales and Distribution*.

Disamping itu, beliau adalah seorang praktisi yang berpengalaman lebih dari 30 tahun bekerja di salah satu Perusahaan BUMN, dengan berbagai posisi jabatan: mulai dari Manajer UPT, Kepala Kantor di beberapa Kota di Indonesia s.d di tingkat Kantor Pusat.

Beliau juga menggeluti beberapa jenis bisnis yang tentunya sangat inten dengan aktivitas *Bargaining and Negotiating, Interpersonal Relationship & Communication Skill, Marketing and Selling Skill*, dengan berbagai dilema dan tantangan yang dihadapi di Era Digital 4.0 dan Konsumen Millennial. Beliau juga seorang *Blogger* yang rajin mengelola sedemikian banyak Blog dan beberapa website komersial, yang menghasilkan *passive income* yang cukup spektakuler.

Beliau seorang [Trainer dan Pemateri/Instruktur/Narasumber](#) yang sukses di beberapa kegiatan *Training* dan *Workshop/Seminar* di berbagai Perusahaan di Indonesia. Terlebih lagi, beliau adalah seorang konsultan dan [peneliti marketing](#) yang berdedikasi dengan sedemikian banyak karya ilmiah yang beliau hasilkan dan publikasikan.

REGISTRATION FORM

DATA PARTICIPANT

1. **Employee Name :**

Job Title :

2. **Employee Name :**

Job Title :

Office Address :

Phone Number :

Email Address :

APPROVALS

Immediate Supervisor :

Date :

Manager

Date :

HRD Manager

Date :

Enrollment Information

CONTACT PERSON

Sdr. Syuherman, ST., MM : 081511099930

Sdr. Kurnia : 082221015234 ; 085711087583

PHONE / FAX

021-27622039 / 021-29675775

E-MAIL

gemaorcacendekia@gmail.com

training.goc@gmail.com

METHOD OF PAYMENT

Please complete the following payment details:

P.T. GEMA ORCA CENDEKIA

Account # 102.000.2266622

Bank Mandiri Cabang Jakarta Simprug

TUITION FEE

ONLINE : Rp. 5.000.000,- per participant

Include : Softcopy, Hand out (e-book), Snack, Souvenir & Certificate Attendance