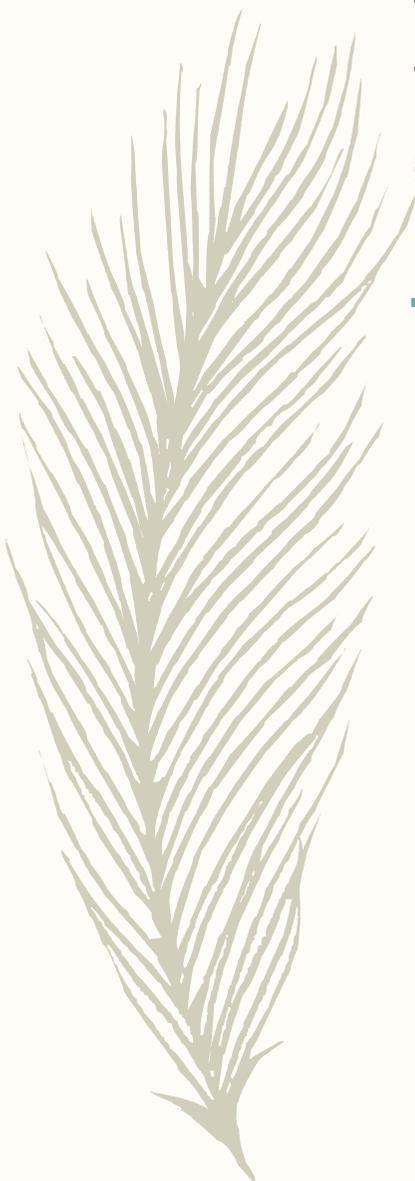




# NEGOTIATION

---

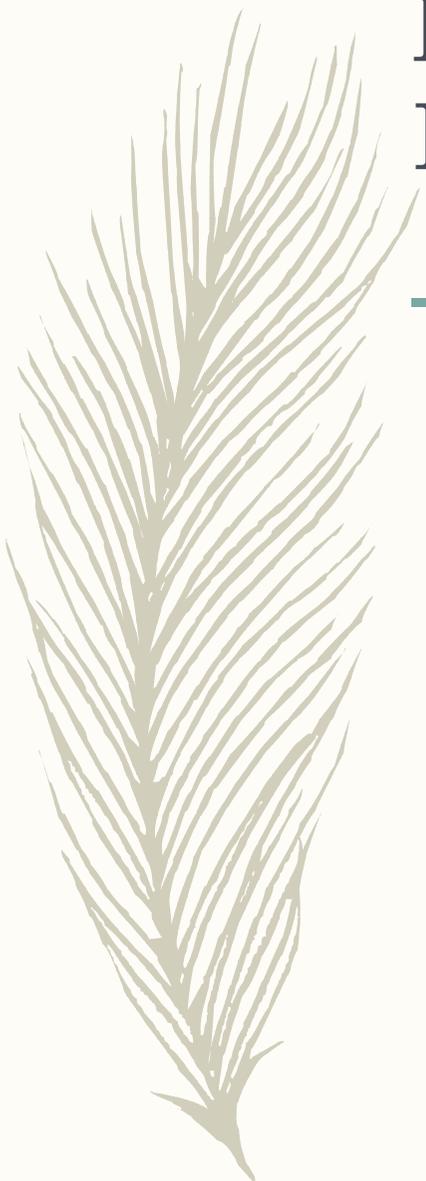
PERTEMUAN 13



# Langkah-langkah Sukses dalam Negosiasi :

---

1. MEMAHAMI PENTINGNYA NEGOSIASI.
2. PERSYARATAN MENJADI NEGOSIATOR.
3. MENCARI, MEMBUKA DAN MENJUAL GAGASAN.
4. BERANI TAMPIL BEDA.
5. PERUNDINGAN YANG SUKSES.
6. MENJADI PENDENGAR YANG BAIK.
7. MENUTUP NEGOSIASI.
8. SOLUSI KETIKA *DEADLOCK*.

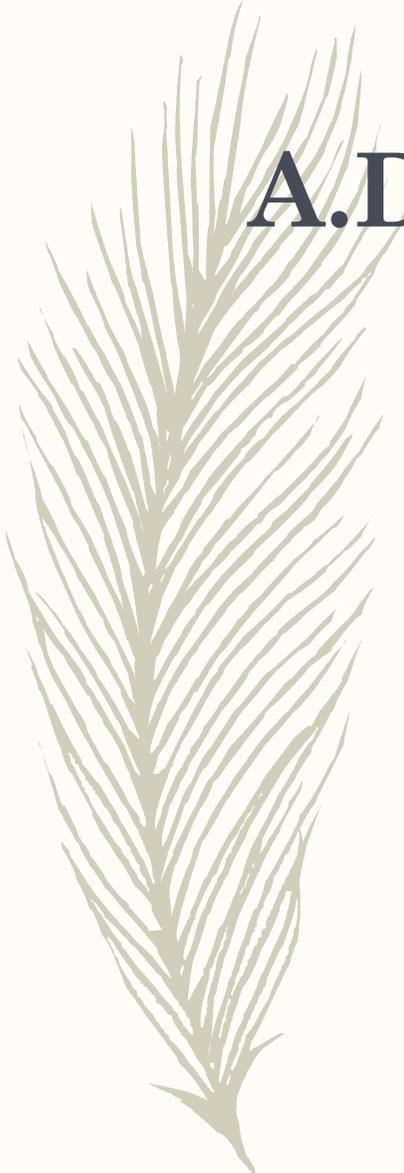


# Langkah 1. MEMAHAMI PENTINGNYA NEGOSIASI

---

**Dalam langkah 1 perlu memahami beberapa butir yang harus dibahas :**

- A. Pengertian Negosiasi.
- B. Tujuan Negosiasi.
- C. Prinsip Negosiasi.
- D. Patner dalam negosiasi.
- E. Hubungan Komunikasi dan Negosiasi.

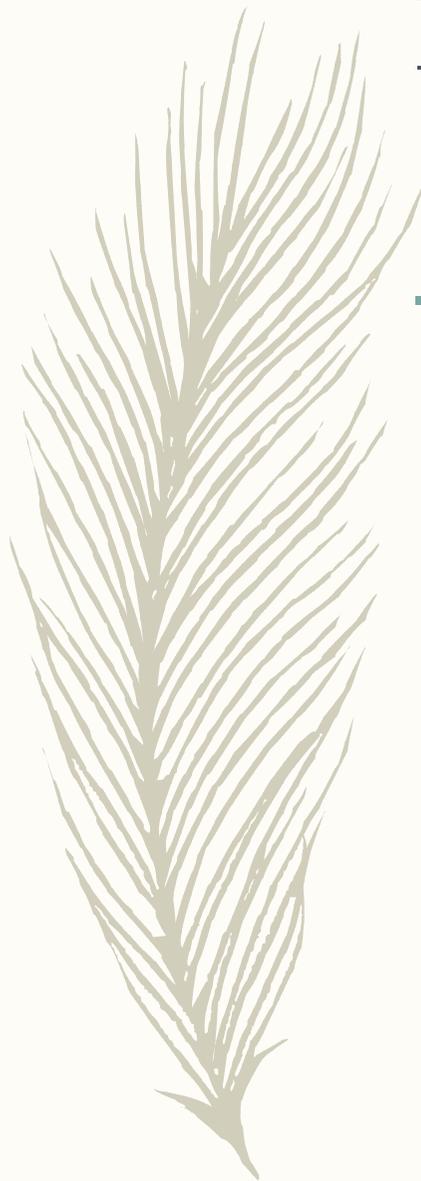


# A.DEFINISI /PENGERTIAN :

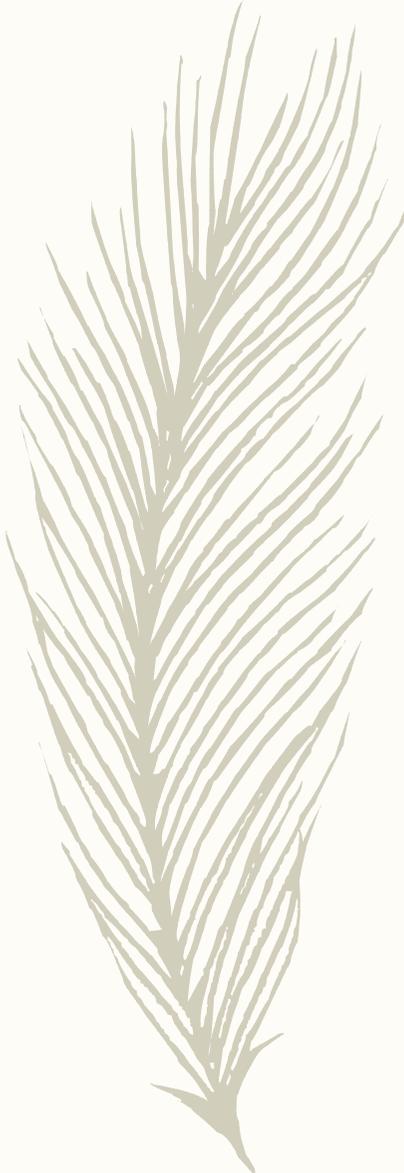
---

- Menurut Kamus Kompetensi Kementrian Keuangan.
- **Negosiasi** : mengidentifikasi dan memotivasi kedua pihak serta berusaha untuk mencapai kesepakatan saling menguntungkan.
- **Negosiasi** : Orang-orang yang kompeten berusaha untuk mencapai solusi yang bermanfaat dan menguntungkan. Mereka mempengaruhi dan meyakinkan orang lain tentang pandangan mereka serta mendengarkan secara efektif. Mereka mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan tanpa membuat terlalu banyak konsensus.

# Lanjutan Definisi.....



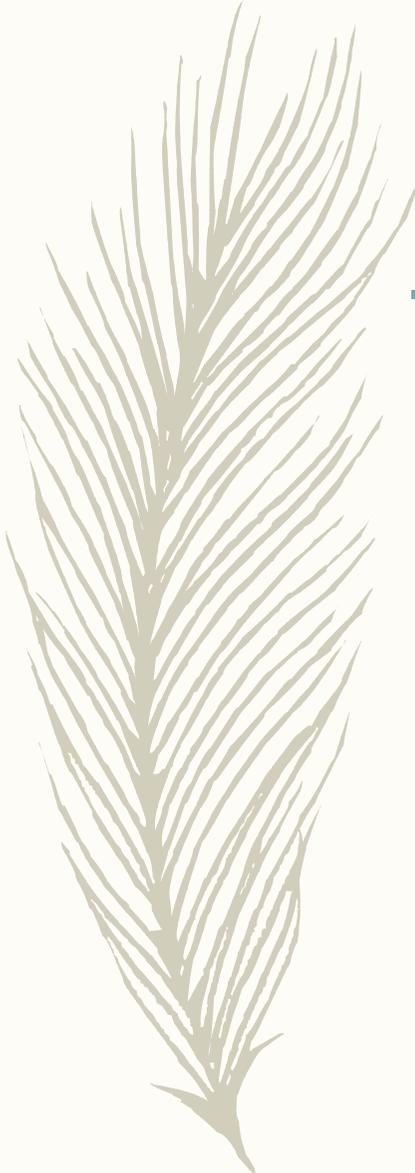
- 
- **Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ketiga ;**
  - **Negosiasi** : Proses tawar menawar dengan jalan berunding guna mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok /organisasi ) dan pihak ( kelompok/organisasi ) lain.
  - **Negosiasi** Penyelesaian sengketa secara damai melalui perundingan antara pihak nyang bersengketa.
  - **Menurut Fisher R dan William Ury**
  - **Negosiasi** adalah komunikasi dua arah dirancang untuk mencapai kesepakatan pada saat kedua belah pihak memiliki berbagai kepentingan yang sama atau berbeda.



## **B. TUJUAN NEGOSIASI:**

---

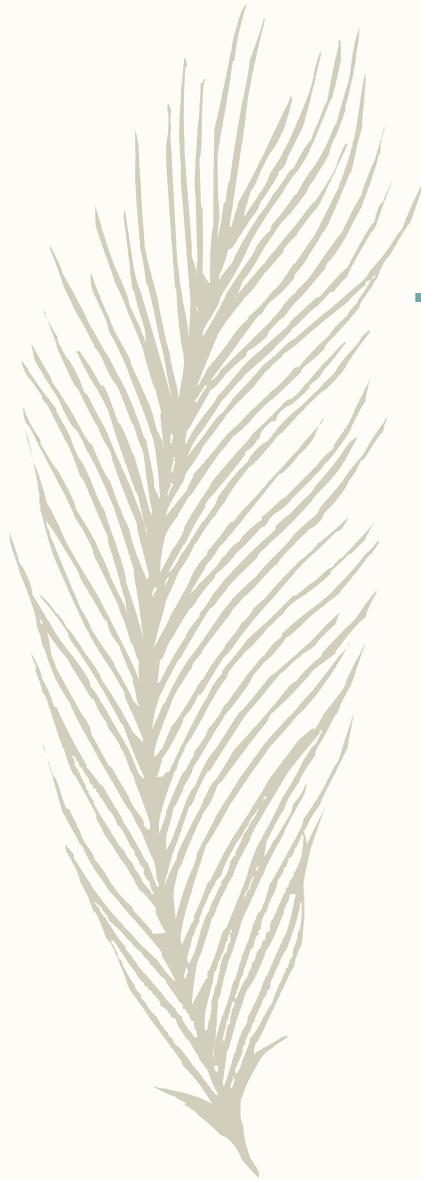
- 1) Menjual Produk/gagasan.
- 2) Mempelajari tawaran klien/seseorang.
- 3) Menawari suatu solusi permasalahan.
- 4) Menyelesaikan suatu permasalahan.



## C. PRINSIP NEGOSIASI.

---

- 1) TRANSPARANSI.
- 2) AKUNTABILITAS.
- 3) KEADILAN.
- 4) SALING MENGHARGAI DAN MENGHORMATI.



## **D. PATNER DALAM NEGOSIASI**

---

### **1) PERUSAHAAN.**

- Apa yang dikeluhkan?
- Kapasitas dari perusahaan
- Fakta tentang hal-hal yang berkaitan dengan keluhan.
- Berpikir positif.
- Harmonisasi kerja.
- Menjalin hubungan baik dengan rekan kerja

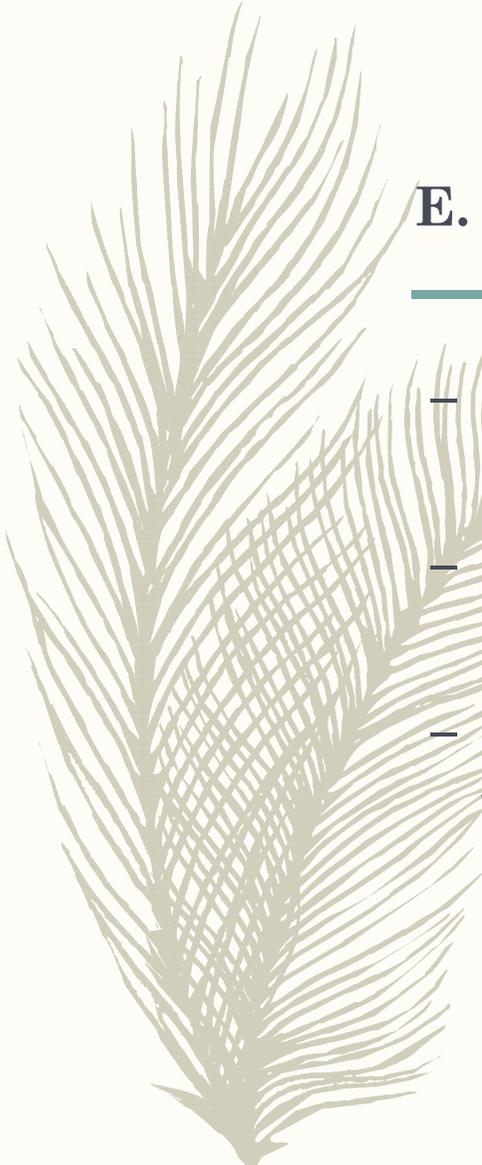


# Lanjutan patner dalam bisnis.....

---

## **2) KLIEN (PEMASOK/PENYALUR ).**

- Kualitas.
- Kuantitas.
- Kontinuitas.
- Loyalitas.
- Profesionalisme



## E. HUBUNGAN KOMUNIKASI DAN NEGOSIASI :

---

- **Komunikasi** merupakan sarana yang akan digunakan dalam bernegosiasi dengan orang lain .
- **Komunikasi yang baik** membawa kesuksesan sebagai negosiator.
- **Komunikasi yang buruk** dapat mengakibatkan tawaran tidak mencapai goal/sasaran.



## **Langkah 2 : PERSYARATAN MENJADI NEGOSIATOR :**

---

- A. PANTANG MENYERAH.**
- B. BERPENAMPILAN ISTIMEWA.**
- C. KOMUNIKATIF.**
- D. CERDAS DAN BERWAWASAN.**
- E. MEMILIKI SELERA HUMOR.**
- F. BERSIKAP POSITIF.**
- G. PERHATIAN**
- H. SABAR**
- I. JUJUR.**
- J. INISIATIF DAN KREATIVITAS.**
- K. PENGETAHUAN MEMADAI**



## Langkah 3: MENCARI, MEMBUKA DAN MENJUAL GAGASAN

---

– **Tindakan yang diperlukan :**

- A. KUTAHU APA YANG KUMAU.
- B. KENALI DIRI ANDA SENDIRI.
- C. MENGENALI LAWAN ATAU MITRA ANDA
- D. MEMPERKIRAKAN TUJUAN LAWAN.
- E. MEMPERKIRAKAN STRATEGI KLIEN.
- F. MENGORGANISIR POKOK PEMBICARAAN
- G. MEMINTA BANTUAN DARI PIHAK LAIN.
- H. MENGANALISIS POSISI KOMPARATIF.
- I. PEMILIHAN WAKTU.
- J. PENGGUNAAN ALAT BANTU VISUAL

# Langkah 4 : BERANI TAMPIL BEDA

---

Ungkapan dari Alex Morison ,“ Pertama-tama Anda harus memahami dengan jelas apa yang ada dalam pikiran Anda sebelum Anda memutuskan untuk melakukannya “.



# Lanjutan langkah 4 :.....

---

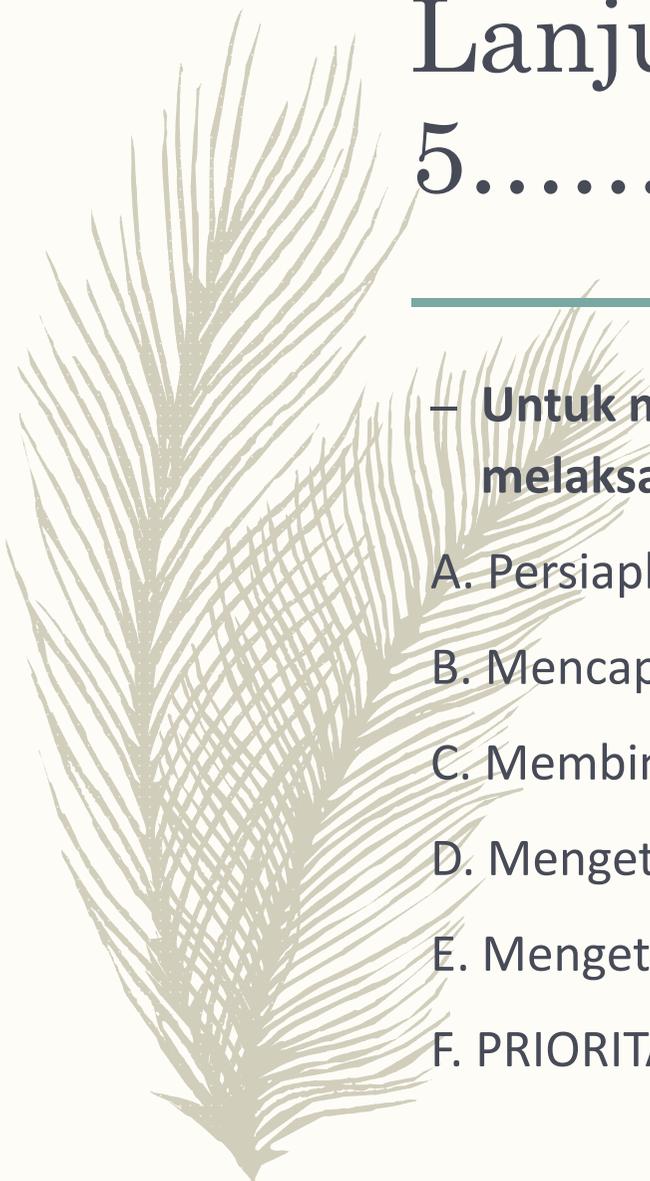
Pada langkah ini dibahas tentang “BAGAIMANA MEMULAI BERNEGOSIASI “:

- A. Sambutan yang sempurna dan memikat.
- B. Sampaikan materi yang jelas.
- C. Mengetahui apa yang diinginkan klien
- D. Memberi balasan (pentingnya tawaran terkait dengan manfaat yang didapatkan )
- E. Meminta sesuatu kepada pihak yang menawarkan.
- F. Spesifik (memiliki fokus tertentu ).
- G. Menunjukkan manfaat tawaran Anda,
- H. Atasi keberatan Klien.
- I. Ucapkan terimakasih pada Klien.

# Langkah 5 : PERUNDINGAN YANG SUKSES

---

UNGKAPAN DARI JOE NAMATH , “ APA YANG  
SAYA KERJAKAN ADALAH MEMPERSIAPKAN DIRI  
SAYA SAMPAI SAYA TAHU, SAYA BISA  
MENERJAKAN APA YANG HARUS SAYA  
KERJAKAN”.



# Lanjutan langkah 5.....

---

– Untuk mencapai perundingan yang sukses perlu melaksanakan tindakan sebagai berikut :

- A. Persiapkan diri Anda
- B. Mencapai STRATEGI WIN-WIN SOLUTION.
- C. Membina kepercayaan pribadi dan Integritas
- D. Mengetahui OTORITAS KLIEN.
- E. Mengetahui HASIL YANG DIINGINKAN.
- F. PRIORITASKAN kebutuhan.

# Lanjutan langkah 5.....

---

G. Jangan takut mengambil jeda waktu istirahat.

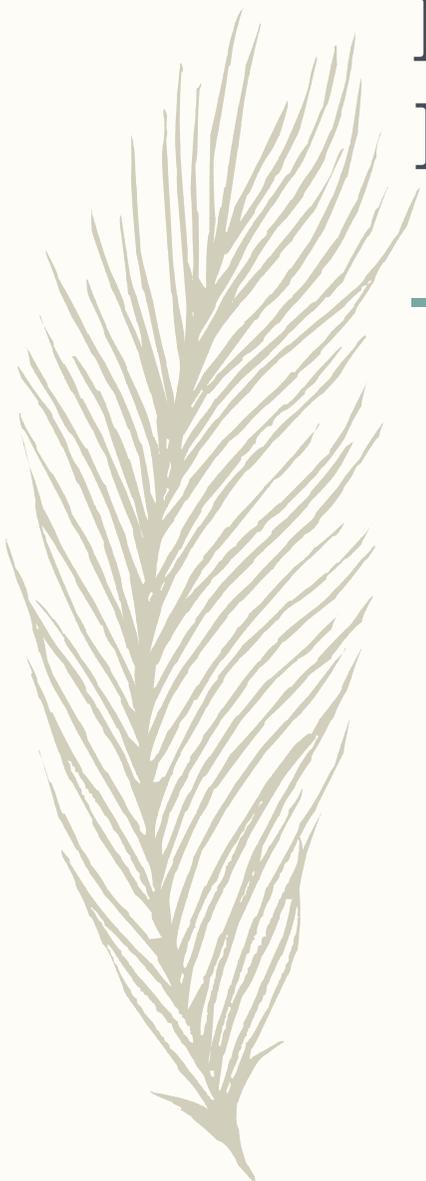
H. KEBERATAN DARI KLIEN.

I. IMBALAN.

J. JAGA MARTABAT.

K.TETAPKAN KESEPAKATAN SPESIFIK.

L.PANTAU KESEPAKATAN.

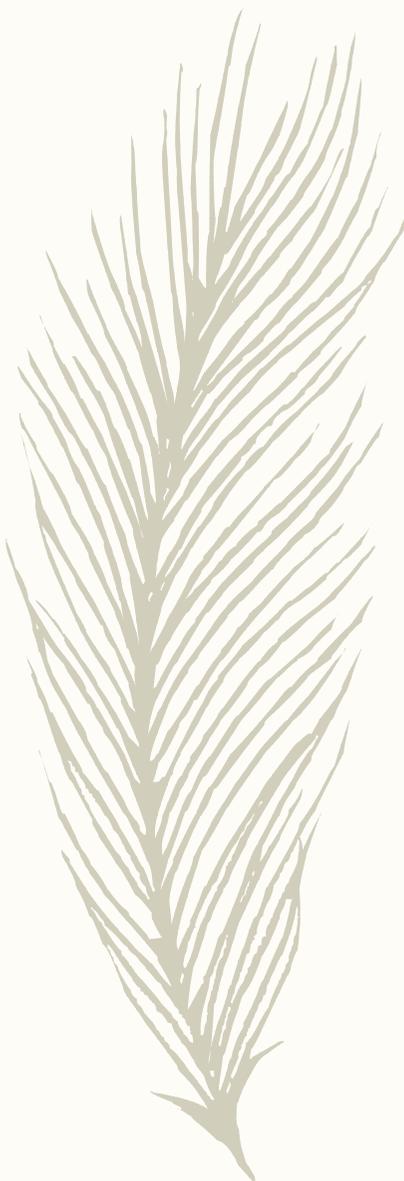


# Langkah 6 : MENJADI PENDENGAR YANG BAIK

---

Untuk menjadi pendengar yang baik terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan :

- A. Dengarkan secara serius.
- B. Perhatikan bahasa tubuh.
- C. Gunakan peran kontak mata.
- D. Dengarkan dengan pikiran terbuka.
- E. Nilai isinya ,jangan cara penyampaiannya.
- F. Catat butir-butir yang penting.
- G. Jangan memotong pembicaraan.
- H. Jangan membuat gerakan-gerakan kurang tepat

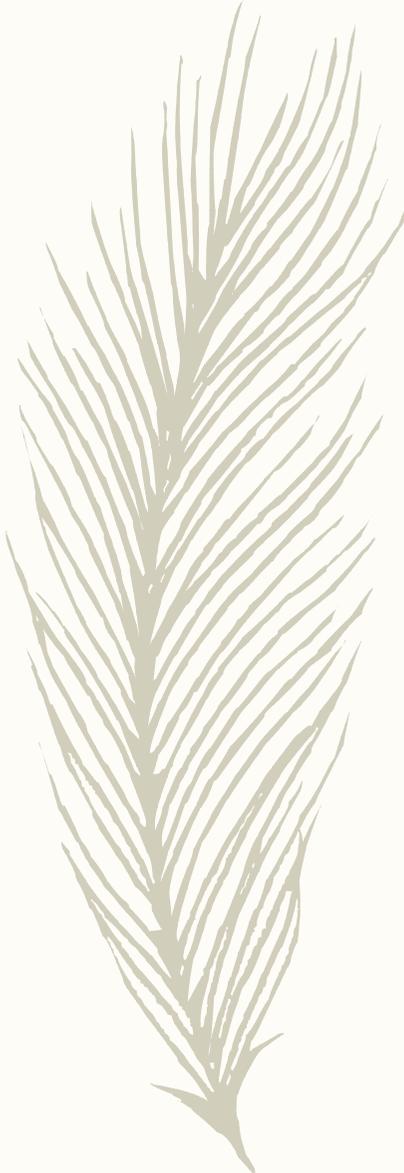


# Langkah 7 : MENUTUP NEGOSIASI

---

**Cara menutup negosiasi :**

- A. Buatlah jadwal negosiasi atau pertemuan selanjutnya.**
- B. Ungkapan yang dapat mewakili suatu keputusan dan kesepakatan bersama.**
- C. Mengakhiri Negosiasi tidak selalu berasal dari negosiator tetapi dapat berasal dari klien.**
- D. Bertemu kembali (jangan berpikir untuk memaksa penyelesaian negosiasi terlalu cepat )**



# Langkah 8 : SOLUSI KETIKA DEADLOCK

---

- A. Memahami **faktor kesuksesan** secara komprehensif dalam bernegosiasi.
- B. Memahami **faktor kegagalan** dalam bernegosiasi.
- C. Memahami **tahapan mengatasi Deadlock**.

# Lanjutan langkah 8.....

## ***TAHAPAN MENGATASI *deadlock****

---

- 1) Matikan permasalahan yang ada sebelum muncul keberatan.
- 2) Dengarkan keberatan klien
- 3) Memuji keberatan klien.
- 4) Melemparkan keberatan kepada klien.
- 5) Tetap tenang.
- 6) Memenangkan pertempuran ( jernihkan persoalan bukan konfrontasi dengan klien )
- 7) Menjawab keberatan.
- 8) Meminta usulan untuk solusi permasalahannya



Dalam proses belajar mengajar  
diikuti dengan bermain peran  
( ROLE PLAY)

Good bye

