



# NEGOSIASI PERTEMUAN KE 12

# CAPAIAN PEMBELAJARAN

Mahasiswa mampu **menjelaskan** dan **memberi contoh** dalam negosiasi bisnis



# Pengertian Negosiasi

Negosiasi merupakan suatu proses komunikasi yang selalu melibatkan dua orang atau lebih yang saling berinteraksi, mencari suatu kesepakatan kedua belah pihak dan mencapai tujuan yang dikehendaki bersama kedua belah pihak yang terlibat dalam negosiasi.

# Proses Negosiasi

## □ 6 Tahapan Penting Bernegosiasi :

- Persiapan
- Kontak Pertama
- Konfrontasi
- Konsiliasi/Kompromi
- Solusi
- Pascanegosiasi/Konsolidasi

# Keterampilan Bernegosiasi

Hal-hal penting yang harus diperhatikan dalam keterampilan bernegosiasi, antara lain :

- Persiapan
- Memulai Negosiasi
- Strategi dan Teknik
- Kompromi
- Menghindari Kesalahan Taktis
- Persiapan yang Baik
- Berlatih

# Keterampilan Bernegosiasi (cont.)

## ❑ 2 Kelompok keterampilan bernegosiasi :

- Keterampilan konvensional
- Keterampilan nonkonvensional

## ❑ 6 Kunci dasar bernegosiasi :

- Persiapan yang baik
- Berlatih
- Menggambarkan posisi anda
- Membuat usulan
- Penawaran
- Persetujuan

# Tipe Negosiator

- Negosiator Curang
- Negosiator Profesional
- Negosiator Bodoh
- Negosiator Naif

# Terima Kasih

