

The image features two hands, one at the top and one at the bottom, reaching towards each other. The top hand is illuminated with a purple light, while the bottom hand is illuminated with a warm orange light. The background is dark with a bokeh effect of light spots. In the center, the word "NEGOSIASI" is written in a bold, white, sans-serif font.

NEGOSIASI

APANEGOIASA???



Untuk interaksi sosial saat pihak-
terlibat berusaha untuk saling
mencapai tujuan yang berbeda dan
bertentangan.

Menurut kamus Oxford, negosiasi adalah
suatu cara untuk mencapai suatu
kesepakatan melalui diskusi form





1

PERSIAPAN
DALAM
NEGOSIASI



Tahap Perencanaan



**Tahap Pengumpulan
Informasi**



**Tahap Perumusan
Strategi Alternatif**



2

**PENTIGNYA SIKAP TERHADAP
PERSELISIAHAN DAN KONFLIK**

Negosiator Profesional



Negosiator Bodoh



Negosiator Curang



Negosiator Naif



3

MENGEMBANGKAN FILOSOFI SAMA SAMA MENANG DALAM NEGOSIASI



Hal yang perlu diperhatikan dalam bernegosiasi adalah:

1. Pokok masalah yang dinegosiasikan
2. Persiapan negosiasi
3. Mencapai suasana yang tepat
4. Taktik-taktik negosiasi
5. Gaya-gaya negosiasi
6. Mencari penyelesaian
7. Situasi Fall Back
8. Perilaku dalam negosiasi
9. Mengakhiri Negosiasi



4 TAKTIK NEGOSIASI DAN GAYA NEGOSIASI

Taktik Negosiasi :

1. Pembuatan Agenda
2. Bluffing
3. Good Guy- Bad Guy
4. The Art of Concealment
5. Intimidasi

Gaya Negosiasi :

John Warner :

1. Take it or Leave it
2. Perhatian yang Fokus pada Isu-isu Pokok
3. Menarik Perhatian dalam Mencapai Kesepakatan dengan Cepat

Joel Aronof & John Wilson :

1. Rendag Hati
2. Ketergantungan
3. Persetujuan
4. Otoriter
5. Perintah
6. Afialisis
7. Machiavellianism
8. Dominan
9. Pengasuhan
10. Pengakuan
11. Prestasi

5 PERILAKU NEGOSIASI





Perilaku Asertif



Perilaku Pasif



Perilaku Agresif



Perilaku Manipulatif

FIVE INTERNATIONAL NEGOTIATION SKILL





Do Your Homework

Assign Roles to Team Members



Start with End in Mind



Prepare Counteroffers



Negotiations are Ongoing



7

KEMAMPUAN KOMUNIKASI JURNALISTIK



LOBI



TEKNIK PERSUASI



ANY QUESTIONS ?