

The background features a light blue gradient with several realistic water droplets of varying sizes. A large, solid pink rectangle is positioned in the upper-middle section of the slide, serving as a backdrop for the title.

PRESENTASI DAN NEGOSIASI BISNIS

Dr. Susi yunarti, M.Si

085854998127

APA ITU NEGOSIASI?

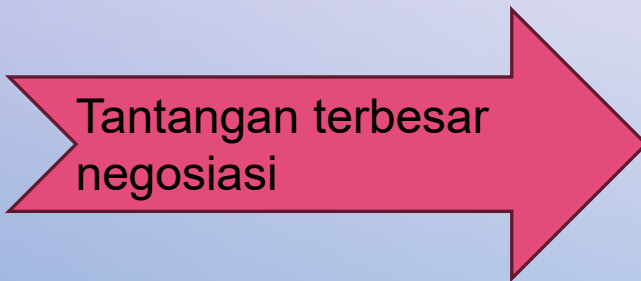
- Negosiasi adalah:
 - kebutuhan, proses, dan seni.
 - membangkitkan perasaan kompleks yang sering dihindari oleh banyak orang,
 - merupakan dasar bagaimana bisnis dilakukan
 - berlangsung jutaan kali sehari di seluruh dunia.

Pengendalian terhadap:

- Diri
- nilai-nilai dan prasangka
- kebutuhan akan keadilan
- ego



Hasil terbaik dari
negosiasi



Bukan mendidik tentang
cara menjadi negosiator
yang baik

memotivasi untuk mengubah cara berpikir
tentang negosiasi dan diri sendiri.



Belajar tentang negosiasi adalah:

- melatih kesadaran diri karena memahami diri sendiri
- melatih memahami efek negosiasi
- memungkinkan kita untuk mengakomodasi tekanan, dilema, dan tantangan yang menyertainya.

Kesadaran diri membantu kita untuk mengenali alasan kita melakukan suatu Tindakan dan Negosiasi membantu kita menyesuaikan pendekatan serta perilaku kita agar sesuai dengan situasi.



MENGAPA HARUS BERNEGOSIASI?

Tidak semua hal harus dinegosiasikan.

Nilai waktu vs manfaat potensial yang dapat dicapai dengan bernegosiasi selalu menjadi pertimbangan.

- ❑ Ketika ada situasi yang melibatkan keputusan lebih penting di mana kita saling bergantung namun memiliki pandangan yang berbeda.
- ❑ Ketika sebuah kesepakatan perlu diselesaikan



negosiasi yang efektif dapat membantu memberikan solusi potensial yang memotivasi kita untuk melakukannya.

- Tidak ada keahlian lain yang dapat memiliki tingkat dampak langsung dan terukur pada keuntungan kita selain negosiasi.
- Keahlian dalam membangun kesepakatan yang ditingkatkan melalui pertukaran dengan kepentingan, nilai, dan prioritas yang berbeda adalah negosiasi. Dalam konteks bisnis dikenal sebagai keterampilan memaksimalkan keuntungan.

Contoh alasan mengapa perencanaan sangat penting untuk negosiasi yang efektif :

Penyesuaian kecil pada persyaratan pembayaran, spesifikasi, ambang batas volume , atau bahkan tanggal pengiriman, semuanya akan berdampak pada nilai atau profitabilitas perjanjian.

Memahami efek dari langkah-langkah dan nilai-nilai yang mereka tunjukkan kepada kita sejak awal

- **Harga** hanyalah satu variabel yang bisa kita negosiasikan. Dimungkinkan untuk mendapatkan harga yang bagus dan merasa seolah-olah kita telah menang namun mendapatkan kesepakatan yang sangat buruk pada saat yang bersamaan.
- Misalnya karena barang tidak sampai tepat waktu, atau rusak setelah dipakai dua kali, atau tidak fleksibel, dan sebagainya. (Pernah mendengar pepatah “kita mendapatkan apa yang kita bayar”?)
- Dalam negosiasi, ego kita dan daya saing kita memicu kebutuhan untuk “menang”, terutama jika kita membiarkan rasa persaingan untuk terlibat. Namun, menegosiasikan kesepakatan bukanlah tentang bersaing atau menang; ini adalah tentang mengamankan nilai terbaik.



• Ini berarti pemahaman tentang:

- Apa yang diinginkan, dibutuhkan, atau diyakini oleh orang atau pihak lain;
- Apa yang mereka lakukan; dan
- Bagaimana hal itu mempengaruhi

Sebagai negosiator trampil, fokus kita harus pada apa yang penting bagi pihak lain: **minat, prioritas, opsi jika ada, tenggat waktu, dan fokus tekanan mereka.**

Cobalah untuk melihat kesepakatan seperti yang mereka lihat. Jika kita mulai memahami kondisi mereka dan motivasi mereka, kita mungkin dapat menggunakan wawasan ini untuk keuntungan dan, pada akhirnya, meningkatkan nilai kesepakatan untuk diri kita sendiri.



Proaktif dan kontrol

- Tugas pertama adalah proaktif – mengendalikan cara kita bernegosiasi.
- Untuk memetakan masalah, rumuskan agenda yang membantu kita merundingkan kesepakatan dengan cara yang sesuai dengan tujuan kita.
- Mencoba untuk jujur pada diri sendiri ketika memutuskan atau menyetujui.
- harga hanyalah salah satu elemen dari kesepakatan dan memenangkan harga mungkin tidak membuat kita menarik kesepakatan terbaik. Kita mungkin memerlukan kerja sama sampai pada titik di mana pihak lain tidak hanya setuju untuk melanjutkan, tetapi juga siap untuk menghormati komitmen mereka. Sama sekali tidak ada tempat untuk ego dalam negosiasi kita. Satu-satunya hal yang penting adalah nilai total selama masa perjanjian.

• Menjadi nyaman dengan rasa tidak nyaman

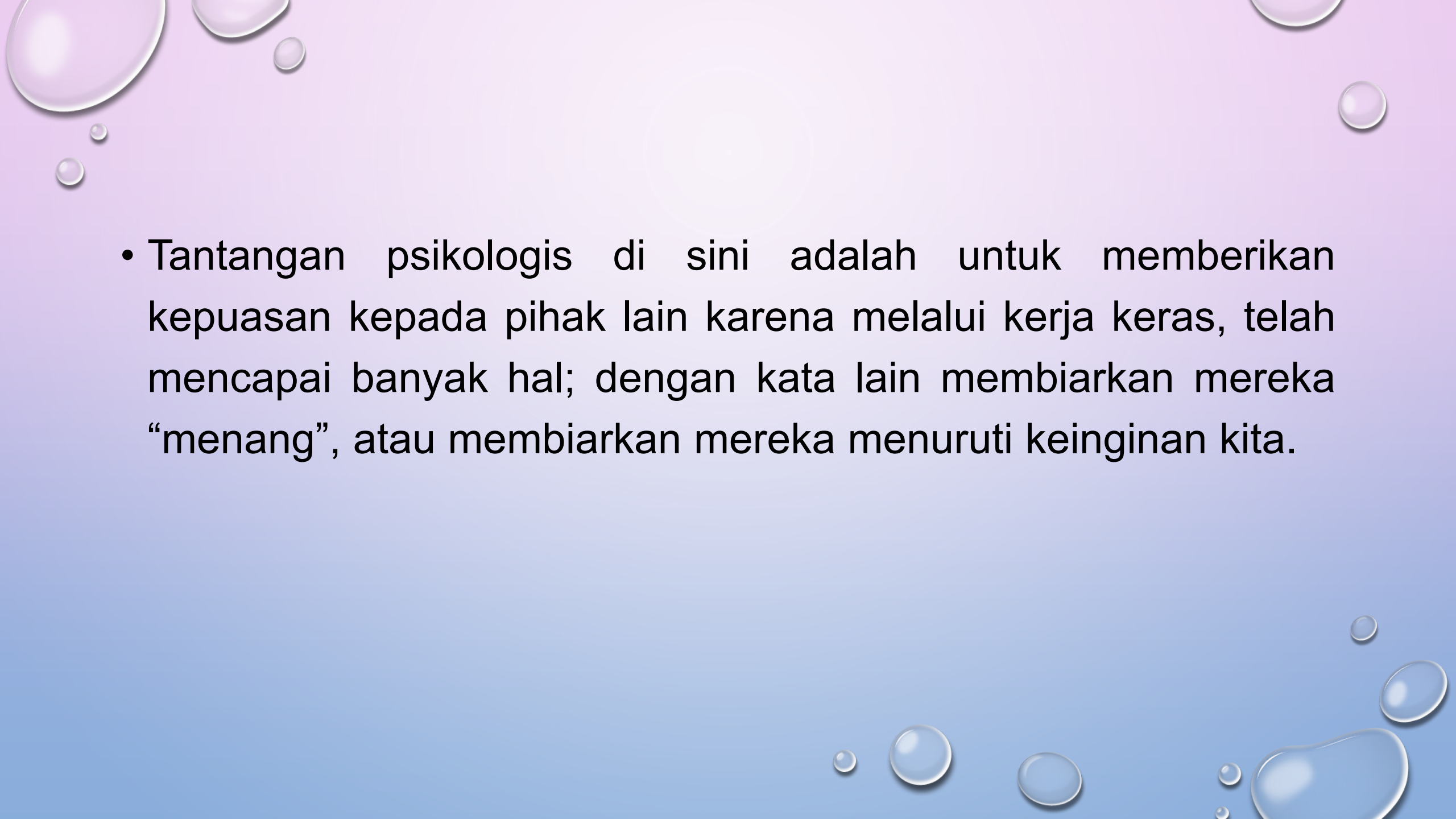
di sisi lain meja perundingan mungkin seseorang mengambil posisi yang sulit, yang bisa membuat kita merasa tertantang atau bahkan bersaing. Menjadi lebih nyaman karena rasa tidak nyaman dalam situasi seperti ini, di mana kita juga cenderung mengalami tekanan dan ketegangan adalah salah satu prasyarat terpenting dari seorang negosiator yang terampil. Tanpa ini, kemampuan kita untuk berpikir dapat terganggu.

Jadi, kita perlu menyadari bahwa, dengan bernegosiasi, kita terlibat dalam suatu proses dan orang-orang yang kita negosiasikan perlu waktu untuk menyesuaikan diri sebagai bagian dari keterlibatan dalam proses ini. Biasanya ini adalah saat:

- Setiap risiko, kewajiban, kondisi, atau konsekuensi baru disajikan; dan
- Setiap proposal baru yang kita buat, yang secara material mengubah nilai perjanjian

KEBUTUHAN KEPUASAN

- Semua orang suka mengamankan tawar-menawar; untuk membeli sesuatu dengan harga yang lebih baik daripada yang tersedia sebelumnya. Kita hanya perlu mengunjungi department store untuk menyaksikan efek dari mendapatkan penawaran terhadap perilaku orang. Ini bisa menjadi hiruk-pikuk sehingga tidak diketahui bahwa kekerasan digunakan di mana satu orang merasa orang lain telah mendahului mereka dalam antrian.
- Banyak orang tidak bisa menahan diri ketika ada tawaran bagus yang bisa didapat. Dalam kasus ekstrim, orang akan membeli barang yang tidak mereka inginkan atau bahkan butuhkan jika harganya tepat. Namun, dalam bisnis, berapa harga yang tepat? Jawabannya tergantung pada berbagai masalah lain, yang tentu saja perlu dirundingkan. Jadi bagaimana kita mengelola kebutuhan kepuasan pihak lain? Artinya, kebutuhan alami mereka untuk merasa seolah-olah mereka mendapat kesepakatan yang lebih baik daripada yang semula tersedia.

- 
- Tantangan psikologis di sini adalah untuk memberikan kepuasan kepada pihak lain karena melalui kerja keras, telah mencapai banyak hal; dengan kata lain membiarkan mereka “menang”, atau membiarkan mereka menuruti keinginan kita.