



NEGOTIATION

Gambit in Negotiation

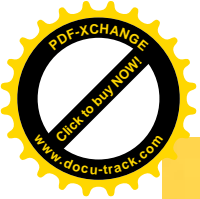
MUSTHOFA HADI, SE
musthofa@email.com



**JANGAN PERNAH BERNEGOSIASI
KARENA RASA TAKUT.**

**TETAPI JANGAN PERNAH TAKUT UNTUK
BERNEGOSIASI**

JFK

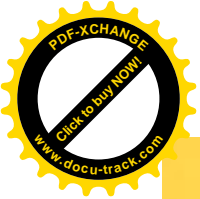


PRINSIP NEGOSIASI

- ➡ Buat pihak lawan berkomitmen dulu.
- ➡ Berpura-pura bodoh itu pintar.
- ➡ Jangan biarkan pihak lawan menulis kontrak.
- ➡ Funny money.
- ➡ Orang percaya akan apa yang mereka lihat secara tertulis.
- ➡ Berikan selalu ucapan selamat kepada pihak lawan.

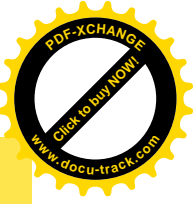
BEBERAPA STRATEGI

- ➔ **FLICH**
berpura-pura kaget. à silent close
- ➔ **RELUCTANT**
berpura-pura tidak butuh.
- ➔ **WISE**
untuk menghadapi Flinch dan Reluctant. à silent close
- ➔ **HOT POTATO**
mengajak lawan ikut memikirkan permasalahan kita.
- ➔ **KONSESI**
melakukan konsensus.



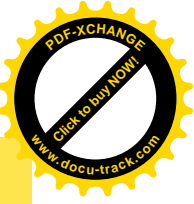
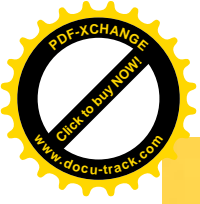
LANGKAH PEMBUKAAN

- **Mintalah lebih tinggi dari yang Anda harapkan.**
- **Jangan pernah mengatakan “YA” pada penawaran pertama.**
- **Lakukan “Flinch”.**
- **Reluctant Strategy.**



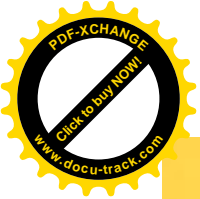
LANGKAH PERTENGAHAN

- **Higher Authority**
- **Jangan pernah menawarkan “Splitting the Difference”**
- **Mintalah selalu “Trade Off”**



LANGKAH PENUTUPAN

- ➔ **Good Guy/Bad Guy.**
- ➔ **Nibbling technique.**
- ➔ **Pola Konsesi.**
- ➔ **Mengambil posisi untuk mempermudah penerimaan.**
- ➔ **Menuliskan kontrak.**



BUILDING POWER

- Legitimate Power
- Reward Power
- Coercive Power
- Consistency Power
- Charismatic Power
- Expertise Power
- Information Power



PANTANGAN

- ➡ Tapi....
- ➡ Namun demikian.....
- ➡ Hanya saja.....
- ➡ Sayang sekali.....



THANK YOU