



EduAPM

Belajar • Bertumbuh • Berpeluang

Belajar & Bertumbuh

1/10

Jangan Asal Deal: Seni Mengendalikan Arah Negosiasi dalam Bisnis

Negosiasi bukan soal paling keras, tapi soal **memahami kebutuhan**, **menjaga posisi**, dan **mengarahkan percakapan** ke **hasil terbaik**.



Pahami Kebutuhan
bukan sekadar harga



Jaga Posisi
tahu batasmu



Arahkan Percakapan
pakai strategi



Cari Win-Win
bangun relasi

Geser untuk pahami
strategi negosiasi bisnis.





EduAPM

Belajar • Bertumbuh • Berpeluang

Belajar & Bertumbuh

2/10

Negosiasi Ada di Mana-Mana

Dalam bisnis, negosiasi muncul saat **menentukan harga**, bicara dengan **supplier**, **kerja sama**, sampai mencari **investor**.



Harga

penawaran
ke pelanggan



Supplier

atur biaya & kualitas



Partner

bahas kerja sama



Investor

bangun peluang bisnis



Geser untuk lihat
di mana negosiasi sering terjadi.





EduAPM

Belajar • Bertumbuh • Berpeluang

Belajar & Bertumbuh

3/10

Bukan Soal Siapa yang Paling Keras

Negosiasi yang baik bukan membuat orang lain kalah, tapi mencari **kesepakatan** yang tetap menguntungkan **kedua pihak**.



Dengar

pahami dulu



Tenang

jangan emosional



Win-Win

cari titik temu



Relasi

bangun jangka panjang



**Geser untuk pahami
mindset negosiasi yang sehat.**





EduAPM

Belajar • Bertumbuh • Berpeluang

Belajar & Bertumbuh

4/10

Jangan Terlalu Cepat Menurunkan Harga

Kalau client bilang mahal, **jangan buru-buru** kasih diskon. **Cari tahu dulu** apa yang sebenarnya belum cocok.



Tahan Dulu

jangan langsung turun



Tanya

apa yang belum cocok



Nilai

jelaskan manfaatnya



Solusi

sesuaikan seperlunya



**Geser untuk tahu kenapa
jangan cepat kasih diskon.**





EduAPM

Belajar • Bertumbuh • Berpeluang

Belajar & Bertumbuh

5/10

Dengarkan Kepentingan, Bukan Hanya Permintaan

Di balik angka atau permintaan, biasanya ada **alasan**. Pahami kebutuhannya supaya **solusi** yang ditawarkan lebih tepat.



Budget

pahami batas mereka



Alasan

gali kebutuhan utama



Prioritas

apa yang paling penting



Solusi

lebih pas & relevan



Geser untuk belajar
mendengar lebih strategis.





EduAPM

Belajar • Bertumbuh • Berpeluang

Belajar & Bertumbuh

6/10

Gunakan Pertanyaan yang Tepat

Pertanyaan yang baik membantu **membuka informasi**, membangun percaya, dan mengarahkan percakapan ke **solusi**.



Apa Prioritas?

pahami kebutuhan



Bagaimana?

ajak cari solusi



Apa Kendala?

gali masalah nyata



Lalu Apa?

arahkan langkah lanjut



**Geser untuk lihat
contoh pola pikir bertanya.**





EduAPM

Belajar • Bertumbuh • Berpeluang

Belajar & Bertumbuh

7/10

Jangan Takut Diam

Dalam negosiasi, diam bisa **memberi ruang** untuk berpikir, **membaca situasi**, dan mencegah kita bicara terlalu cepat.



Ruang

biar lawan berpikir



Tenang

jaga kendali emosi



Amati

baca respon mereka



Hemat Kata

hindari konsesi cepat



Geser untuk pahami
kekuatan diam dalam negosiasi.





EduAPM

Belajar • Bertumbuh • Berpeluang

Belajar & Bertumbuh

8/10

Tentukan Batasmu Sebelum Negosiasi

Sebelum meeting, tentukan **target ideal**, **batas minimum**, dan **alternatif** kalau kesepakatan tidak jadi.



Target

hasil terbaikmu



Batas

tahu titik aman



Alternatif

siapkan plan B



Percaya Diri

jangan mudah tertekan



Geser untuk siapkan
batas negosiasimu.





EduAPM

Belajar • Bertumbuh • Berpeluang

Belajar & Bertumbuh

9/10

Jangan Memberi Tanpa Mendapatkan Sesuatu

Jika memberi diskon atau tambahan layanan, usahakan ada **pertukaran nilai** yang juga **menguntungkan bisnismu**.



Diskon

minta syarat balik



Kontrak

bisa lebih panjang



Pembayaran

lebih cepat lebih baik



Nilai

jangan sekadar mengalah



Geser untuk pahami
cara tukar nilai yang sehat.





EduAPM

Belajar • Bertumbuh • Berpeluang

Belajar & Bertumbuh

10/10

Kesimpulan

Negosiasi yang baik bukan soal menekan orang lain, tetapi soal **mendengar**, **menjaga posisi**, dan mencari solusi yang **saling menguntungkan**.



Dengar
pahami dulu



Tanya
buka informasi



Jaga Posisi
tahu batasmu



Win-Win
bangun relasi



Terus belajar,
terus bertumbuh bersama **EduAPM.**

