POINT-POINT PENEKANAN DALAM NEGOSIASI

Ine Elyane

POIN-POIN DALAM NEGOSIASI

- Penekan waktu
- Kekuatan informasi
- Bersiap untuk mundur
- Take it or leave it
- Faint accomplish
- Hot potato
- Ultimatum.

PENEKAN WAKTU

- 80% konsesi terjadi pada 20 menit terakhir dari waktu yang tersedia. Jika tuntutan atau permintaan diajukan di awal negosiasi, tak satu pihak pun mungkin ingin membuat konsesi.
- Selesaikan segalanya di muka, jangan percaya begitu saja jika anda mendengar pernyataan, “Ya, baiklah kami akan mengerjakanya.”

KEKUATAN INFORMASI

Informasi adlah kekuatan, karena itu orang mau mnegeluarkan biaya besar untuk mendapatkannya (knowledge is power). Semakin banyak salah satu pihak mengumpulkan informasi mengenai pihak lawan, semakin besar peluang untuk memperoleh kemenangan.

BERSIAPLAH UNTUK MUNDUR

- Menurut Roger Dawson, dari semua penekan dalam negosiasi, bersiap untuk mundur adalah penekan yang paling kuat yang menunjukan pada lawan bahwa anda bersiap untuk mundur dari negosiasi jika anda tidak memperoleh apa yang anda inginkan.
- Belajar untuk mundur membuat anda menjadi negosiator yang 10x lebih kuat.

AKTIVITAS MENJUAL

- Prospecting, mencari orang yang mau melakukan bisnis dengan anda.
- Qualifying, apakah mereka memenuhi syarat berbisnis dengan anda.
- Desire building, membuat mereka menginginkan produk atau jasa siapapun pesaing anda.
- Closing, membuat komitmen.

TAKE IT OR LEAVE IT

- Siap untuk mundur atau meninggalkan negosiasi merupakan poin penekan yang paling kuat. Walau begitu, jika menggunakannya yakinlah anda mengatakannya dengan sopan. Ingat tujuan anda itu memperoleh apa yang anda inginkan dengan menunjukan bahwa anda siap untuk mundur
- Jika anda terang-terangan melakukan tindakan itu bisa jadi membuat pihak lain benci atau marah. JANGAN GUNAKAN UNGKAPAN “TERIMA TAU TIDAK”.