

KURSUS-KURSUS JANGKA PENDEK

KEMAHIRAN PERUNDINGAN BERKESAN



PENGENALAN

Dalam konteks urusan kerja, proses perundingan sentiasa berlaku sama ada dengan rakan sekerja, pegawai atasan, pegawai bawahan ataupun dengan pihak luar. Apa yang penting dalam sesuatu proses perundingan ialah mencapai persetujuan / keputusan yang “menang- menang” (win-win).

Apakah yang dimaksudkan perundingan? Ia merujuk kepada satu kaedah penyelesaian konflik diantara 2 pihak, dalam apa jua konflik yang wujud. Tujuan perundingan dibuat ialah untuk mencari formula terbaik dalam proses membuat keputusan bersama terhadap sesuatu konflik.

Peserta akan diberi pendedahan mengenai konsep, prinsip dan matlamat perundingan berkesan. Kursus ini akan meningkatkan kemampuannya untuk menjalankan perundingan secara berkesan.

O B J E K T I F

- Membaiki tahap kompetensi dalam aspek perundingan yang lebih berkesan.
- Meningkatkan keyakinan diri untuk membuat perundingan lebih berkesan dan seterusnya dapat meningkatkan imej organisasi.
- Meningkatkan kefahaman tentang asas, elemen-elemen dan etika perundingan yang berkesan.
- Memberi keyakinan diri kepada peserta dalam menangani konflik dan membuat keputusan dalam perundingan.

M E T O D O L O G I

Kombinasi ceramah, berserta tayangan slide, role play, aktiviti kumpulan dan kajian kes bertujuan untuk memantapkan pemahaman peserta kursus terhadap topik-topik yang dipelajari.

T O P I K K U R S U S

Pengenalan

- Definisi Perundingan
- Proses Perundingan

Persediaan Perundingan

- Menetapkan Matlamat
- Menentukan Perkara Penting
- Mengatur Strategi

Memulakan Perundingan

- Memupuk Perhubungan
- Mengenalpasti Persamaan & Perbezaan
- Membentuk Komitmen

Pengumpulan Maklumat

- Pengetahuan Tentang Isu
- Keperluan Pihak Lawan
- Kemungkinan Penyelesaian Bersama
- Menetapkan piawai kerja yang disepakati bersama
- Apa Terjadi Jika Gagal
- BTNA

Penggunaan Maklumat Maklumat

- Digunakan Dalam Proses Rundingan
- Untuk Tujuan Tawar-Menawar
- Jangan Bersetuju Kali Pertama

Di Meja Perundingan

- Teknik menyerang
- Mematah hujah
- Kamahiran mendengar, bahasa badan
- Memetik dan memberikan ruang/pejuang
- Menguji dan menentukan kesahihan

Proses Penawaran

- Bermula dengan Tawaran Pertama
- Bertindak Mencapai Katak Sepakat

Mengakhiri Rundingan

- Bersetuju dengan apa jua keputusan
- Bersedia dengan komitmen bersama
- (win/lose), (lose/win), (win/win), (give/get)

your success is our driving force

10 / 10



GEO POWER SYSTEM (M) SDN. BHD. (533619-U)

1-47, Jalan Kajang Impian 1/11,
Taman Kajang Impian, 43650 Bandar Baru Bangi,
Selangor Darul Ehsan, Malaysia.
Tel : 03-8926 7911 / 917 / 918 Fax: 03-8926 7912
Email: info@geopower.com.my
Website : www.geopower.com.my

Untuk Keterangan Lanjut, Sila Hubungi,

Pn. Rosnah: 012 659 6008

En. Arshad: 016 700 2170

Cik Azleena: 012 627 2457