SOP MELAKUKAN NEGOSIASI

NO	KOMPONEN KERJA
	NILAI
I	<p>PERSIAPAN</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Para pihak yang ikut serta b. Hubungan c. Komunikasi d. Alternatif e. Opsi realistis f. Klaim yang sah
II	<p>LANGKAH KERJA</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Perencanaan dan persiapan : proses pengumpulan data b. Menentukan aturan : menentukan garis besar dan aturan tujuannya untuk menentukan apa yang akan di negosiasikan c. Penjelasan : masing-masing pihak hams saling mengutarakan apa yang di inginkanya. Masing-masing pihak dapat memberikan sebuah dokumentasi atau pemaparan secara jelas d. Tawar menawar dan penyelesaian masalah : ketika selesai dilanjutkan dengan penyelesaian masalah, semua pihak akan melakukan pencarian solusi terhadap masalah. Semua pihak yang terlibat diharapkan untuk saling focus terhadap masalah dan kepentingannya. e. Penutupan dan implementasi: tahapan terakhir dalam melakukan negosiasi. Pada tahap ini semua akan diputuskan secara bersama-sama.
III	<p>SIKAP</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Mencapai kesepakatan b. Mengurangi konflik dan perbedaan c. Saling menguntungkan berbagai pihak
IV	<p>PENYELESAIAN</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Menyiapkan dokumen yang sudah disepakati b. Meneliti semua poin utama untuk menghindari salah paham c. Mengurangi dengan jelas semua ketetapan dari pertunjukan yang ada d. membuat secara tertulis masing masing pihak kemudian menandatangani untuk kesepakatan yang sudah dirundingkan