

Definisi Negosiasi Bisnis

Yeah, reviewing a ebook **Definisi Negosiasi Bisnis** could go to your close links listings. This is just one of the solutions for you to be successful. As understood, ability does not suggest that you have fabulous points.

Comprehending as competently as covenant even more than further will manage to pay for each success. next-door to, the broadcast as capably as sharpness of this Definisi Negosiasi Bisnis can be taken as competently as picked to act.

Ingin Cepat Kerja - Glory Simarmata, SE., M. Si
2022-06-09

Setiap orang pasti berkeinginan untuk memiliki keuangan yang mapan. baik yang sudah menyelesaikan sekolah, kuliah ataupun tidak keduanya. Keinginan-keinginan itu pasti ada untuk merubah hidup lebih baik dari sebelumnya. Dengan keinginan untuk memiliki keuangan yang baik maka berharap mendapat pekerjaan yang tepat untuk kelangsungan di kehidupan selanjutnya. Mendapat pekerjaan yang baik untuk sebahagian orang tidak gampang karena keahlian dan faktor-faktor pendukung lainnya yang dibutuhkan perusahaan tidak mencukupi untuk diterima menjadi karyawan di perusahaan tersebut. Begitu juga dengan bersosialisasi di masyarakat menjadi banyak kendala karena faktor faktor pendukung tersebut kurang dalam diri sebagai individu, untuk bisa merasakan kebahagiaan dan tetapeksis di lingkungan tempat kita berada dan juga bekerja. Adalah menjadi keharusan dalam kehidupan jika memiliki keahlian/ketrampilan. Apa saja itu keahlian/ketrampilan tersebut? Hard Skill dan soft skill. Hard skill keahlian keras yaitu sertifikat, ijazah dan lain lain, untuk soft skill yaitu komunikasi, kerjasama, kepemimpinan diri, motivasi, etika, adaptasi, negosiasi, penyelesaian masalah, penampilan dan masih banyak faktor lainnya.

Teknik Berbicara di Depan Umum (Public Speaking) dan Negosiasi - Supriyadi 2022-03-07

Kemampuan public speaking atau berbicara di depan khalayak adalah suatu kemampuan yang tidak hanya harus dimiliki oleh para pemimpin, namun harus dimiliki oleh setiap orang. Kemampuan berbicara di depan publik, bila dipergunakan secara strategis, tidak berlebihan bila dikatakan bahwa kemampuan ini dapat membawa seseorang untuk mengubah dunia. Begitu pula dengan negosiasi yang diperlukan dalam kehidupan manusia karena sifatnya yang begitu erat dengan filosofi kehidupan manusia di mana setiap manusia memiliki sifat dasar untuk mempertahankan kepentingannya, di satu sisi manusia lain juga memiliki kepentingan. Padahal, kedua pihak tersebut memiliki suatu tujuan yang sama, yaitu memenuhi kepentingan dan kebutuhannya. Apabila terjadi benturan kepentingan terhadap suatu hal, maka timbullah suatu sengketa. Dalam penyelesaian sengketa dikenal berbagai macam cara, salah satunya negosiasi. Buku ini berisi 7 (tujuh) bab yaitu Pendahuluan; Pengertian Public Speaking; Jenis-jenis Public Speaking; Hambatan atau Kendala Public Speaking; Pengertian Negosiasi; Pentingnya Negosiasi; serta Hambatan dan Kendala Negosiasi.

SENKETA BISNIS DAN PROSES PENYELESAIANNYA MELALUI JALUR NON LITIGASI - Dr. Hj. Herniati, SH., MM., MH dan Dr. Sri Iin Hartini, SH., MH 2019-10-18
Sengketa dalam dunia bisnis sulit untuk dihindari, kadangkala konflik timbul diantara para pelaku usaha. Konflik yang timbul di dunia bisnis harus segera

mendapat penyelesaian dan penanganan yang serius. Penyelesaian sengketa bisnis melalui non litigasi merupakan cara yang ditempuh oleh para pihak di luar jalur pengadilan. Dunia bisnis perlu diatur dengan norma aturan hukum yang mampu memberikan kepastian hukum dan keadilan dalam penyelesaian suatu sengketa. Undang-undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Penyelesaian Sengketa telah memberikan pedoman dan tata cara penyelesaian sengketa di luar pengadilan. Buku ini mencoba untuk membahas mengenai model-model penyelesaian sengketa bisnis, keuntungan dan kebaikan alternatif penyelesaian sengketa bisnis dibanding dengan jalur litigasi. Penulis berharap buku ini dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai penyelesaian sengketa melalui jalur non litigasi. Masih banyak terdapat kekurangan dan keterbatasan dalam buku ini, namun kami berharap hadirnya buku ini dapat menambah koleksi referensi buku-buku yang sudah ada. Kiranya buku ini dapat dibaca oleh mahasiswa, pelaku bisnis serta masyarakat pada umumnya untuk dipraktikkan dalam kehidupan berbisnis terutama dalam penyelesaian sengketa yang timbul di dunia bisnis.

Perjanjian Kredit Perbankan Dalam Perspektif Welfare State - Dora Kusumastuti 2019-06-19

Buku ini membahas mengenai masalah perjanjian kredit perbankan dengan melihat dari sudut negara kesejahteraan (welfare state). Negara bertanggung jawab terhadap kesejahteraan masyarakat Indonesia sesuai dengan cita-cita luhur bangsa Indonesia yaitu mewujudkan masyarakat yang adil, makmur dan sejahtera.

Alternative Dispute Resolution - Dr. Nita Triana, SH. M.Si. 2019-11-01

Konflik dibidang ekonomi, keluarga, keagamaan, perdagangan kadang kala terjadi dan tidak bisa dihindari. Konflik yang terjadi dalam berbagai bidang seharusnya diselesaikan, jika tidak diselesaikan secara cepat, akan berkembang menjadi sengketa dan tentu akan menghambat kinereja, bisnis dan dapat merusak hubungan baik yang pada akhirnya mengakibatkan kerugian.

Dunia Industri - Dirgahayu Lantara 2019-09-06

Buku ini berjudul Dunia Industri; Perspektif Psikologi Tenaga Kerja Sebuah Studi Perkembangan Dalam Dunia Industri yang merupakan satu kajian referensi untuk meningkatkan kesadaran jiwa dan manajemen potensi diri, dimana diharapkan menjadi pemandu dalam mendapatkan jati diri yang berkualitas, unggul dan berdaya saing yang kompetitif. Dalam buku ini di ulas secara komprehensif dengan komposisi 10 Bab, yakni : BAB I Pengertian dan Wawasan Psikologi Industri BAB II Sejarah Perkembangan Psikologi BAB III Motivasi dan Teori-Teori Motivasi BAB IV Kepuasan Kerja dan Teorinya BAB V Stres, Penyebab dan Strategi Menghadapi Stres Kerja BAB VI Kepemimpinan dan Teori-Teori Tentang Kepemimpinan BAB VII Kelompok dan Dinamikanya dalam Dunia Industri BAB VIII Manajemen Konflik dan Konflik Organisasi dalam Industri BAB IX Negosiasi dan Aplikasinya BAB X Komunikasi dalam Industri dan Organisasi Semoga Buku ini bermanfaat bagi kemaslahatan masyarakat secara umum. Penulis memohon kearifan pembaca untuk memakluminya atas kekurangan dan kekeliruan. Akhirnya saran konstruktif senantiasa kami nanti dan harapkan, semoga bermanfaat bagi yang memerlukannya, Isyhadu bianna muslimun. Wallahu waliyyut Taufik Wal Hidayah Makassar, September 2019 Penulis **Catatan Praktis Lobi dan Nego Untuk Bisnis** - Harries Madiistriyatno 2021-02-06

Lobi dan nego merupakan dua hal yang selalu hadir di tengah kehidupan manusia baik dalam kehidupan sehari-hari maupun dalam berbagai segi kehidupan lainnya, misalnya ekonomi (bisnis), sosial, budaya atau politik. Hanya saja sayangnya kedua istilah tersebut cenderung dianggap negatif oleh sebagian besar masyarakat kita. Padahal, melalui lobi dan nego, dan dengan penguasaan teknik-teknik di dalamnya kita bisa meraih berbagai macam kepentingan dan tujuan hidup yang ingin kita capai. Terlebih lagi, manusia sejatinya tak bisa terpisah (terisolasi) dari manusia yang lainnya dalam mencapai tujuan hidupnya. Itulah yang ingin dipaparkan buku ini bahwa lobi dan nego, selama dapat dilakukan dengan cara yang baik serta benar, dapat mengantarkan siapa pun dalam mencapai tujuan-tujuan hidupnya, terutama untuk

mencapai tujuan bisnis dan organisasi. Oleh karena itu, pemahaman yang baik dan memadai mengenai lobi dan nego menjadi penting untuk diketengahkan sebagaimana dipaparkan dalam buku ini.

SENI DEBAT DAN NEGOSIASI Trik Menaklukkan Orang Lain dengan Argumentasi dan Gaya Bicara - Mira Fadilla

Kita sangat mudah melihat orang berdebat, tapi perdebatan itu berlangsung seperti tanpa ujung dan tanpa pangkal. Persoalan yang diperdebatkan hanya menguap begitu saja tanpa solusi yang didapat meski perdebatan terlihat sangat sengit sekali. Padahal, debat itu adalah salah satu cara untuk menemukan solusi atas persoalan yang sedang diperdebatkan. Solusi tersebut didapat bukan karena pemberi pendapat kuat secara ekonomi maupun kharisma, tetapi kuat secara argumentasi dan bukti-bukti. Di lain pihak, kita juga mengenal negosiasi sebagai cara solutif untuk menyelesaikan sebuah masalah. Negosiasi dilakukan oleh dua pihak, baik dalam persetujuan maupun dalam proses menuju kerjasama. Dengan adanya proses negosiasi maka diharapkan kedua pihak mendapatkan keuntungan bersama. Buku ini secara umum membahas tentang teknik debat dan negosiasi yang beradab. Selain itu, disajikan cara menaklukkan orang lain dalam perdebatan maupun negoisasi. Dengan kemampuan menaklukkan orang lain ini, maka seseorang dapat menemukan cara yang lebih damai dan lebih beradab untuk menyelesaikan persoalan yang sedang dihadapi. Dengan kemampuan ini pula, maka seseorang akan dapat mencapai kesuksesan tanpa harus mengalahkan atau merugikan orang lain. Judul : SENI DEBAT DAN NEGOSIASI: Trik Menaklukkan Orang Lain dengan Argumentasi dan Gaya Bicara Tahun : 2019 Tebal : 224 halaman Ukuran : 14x20.5cm
Buku Ajar Komunikasi Bisnis - Dr. Rosnaini Daga, . SE, . MM, . CPHCM 2021-08-19

Judul : Buku Ajar Komunikasi Bisnis Penulis : Dr. Rosnaini Daga, . SE, . MM, . CPHCM Ukuran : 15,5 x 23 cm Tebal : 175 Halaman No ISBN : 978-623-6233-53-5 Dalam buku ini membahas beberapa konsep dasar komunikasi. Mahasiswa perlu memahami konsep-konsep komunikasi sering dipandang sebagai kemampuan bawaan, bukan kemampuan yang

kita peroleh melalui belajar. Namun sebenarnya, komunikasi itu merupakan hasil belajar. Kita belajar berkomunikasi melalui meniru apa yang dilakukan orang lain, terutama orang tua kita saat kita masih bayi. Lalu kita belajar komunikasi dari rekan sebaya. Intinya, kita bisa berkomunikasi karena kita memang mempelajari komunikasi. Meski bisa saja proses belajarnya sendiri tidak kita sadari, namun proses belajar tersebut tetap berlangsung dan kita pun memanfaatkan hasil belajar tersebut untuk kegiatan komunikasi kita. Konteks komunikasi bisa beragam, Bisa dalam konteks sosial seperti dalam pergaulan sehari-hari, konteks formal seperti komunikasi antardua kepala negara, dan konteks bisnis seperti yang akan kita pelajari pada modul ini. Pemahaman atas konsep dasar pada dua kegiatan belajar ini selanjutnya akan membantu kita melakukan komunikasi secara lebih mudah, baik komunikasi lisan maupun komunikasi tertulis. Mungkin tidak kita sadari, sejak bangun tidur hingga tidur lagi kita selalu terlibat dalam kegiatan komunikasi. Pagi-pagi kita dibangunkan orang lain atau alarm dari handphone, lalu menjawab panggilan telepon atau membaca SMS, membaca koran, menonton televisi, bercakap-cakap dengan teman, mendengarkan radio, atau membaca modul ini saat menjelang tidur. Memang tidak seorang manusia pun yang tidak berkomunikasi dalam kehidupannya. Dalam kegiatan komunikasi itu, pada dasarnya ada 4 kegiatan pokok, yaitu (a) berbicara, (b) mendengarkan, (c) membaca, dan (d) menulis. Keempat kegiatan tersebut biasanya dikategorikan menjadi dua bentuk komunikasi yaitu komunikasi lisan dan komunikasi tertulis. Kegiatan komunikasi lisan merupakan kegiatan komunikasi yang tertua dalam sejarah peradaban manusia. Karena kegiatan komunikasi tertulis baru dilakukan manusia setelah manusia mengenal huruf. Buku ini dilengkapi dengan contoh-contoh soal pada setiap BAB yang akan membantu Mahasiswa untuk menyelesaikan setiap persoalan.

Hukum Perjanjian - Prof. Dr. Agus Yudha Hernoko, S.H., M.H. 2019-01-01

Pembahasan dalam buku ini dibagi dalam empat bagian

besar. Bahasan utama tentang asas proporsionalitas akan dipaparkan di bagian kedua dan ketiga setelah bagian pertama yang mengantarkan pembaca kepada berbagai faktor yang mendorong dan mendasari penulisan buku ini. Dalam pembahasan utama dikemukakan makna dan fungsi asas proporsionalitas dalam kontrak komersial; dan filosofi keadilan dalam prakontrak; penerapan asas proporsionalitas dalam kontrak, baik pada fase prakontraktual, pembentukan kontrak, dan penerapan kontrak berikut akibat hukum yang ditimbulkan. Buku persembahkan penerbit PrenadaMediaGroup

Sukses Negosiasi - Asti Musman 2016-10-10

Negosiasi tidak lepas dari kehidupan. Negosiasi dalam bisnis berupa negosiasi harga atau merger perusahaan lain, negosiasi ditempat kerja bisa berupa negosiasi kenaikan gaji. Buku ini akan menjelaskan bagaimana teknik-teknik negosiasi yang dapat digunakan ketika kita bernegosiasi untuk mendapatkan kata sepakat.

Transaksi Bisnis dan Perbankan Internasional -

Essential Procurement Skills - Wawang Sukmoro 2023-02-01

Buku manajemen yang berjudul Essential Procurement Skills merupakan buku karya Wawang Sukmoro. Buku ini melengkapi kecakapan orang-orang yang bekerja di bagian Procurement, Purchasing, dan Sourcing sehingga mereka menjadi LEBIH HANDAL. Dan ujung akhir pada hasil benar-benar mendorong produktivitas, efisiensi, dan juga pertumbuhan bisnis yang menguntungkan. Buku membahas tentang Supply Chain Management, Procurement management, Procurement & sourcing strategy, Sourcing & purchasing process, e-Procurement, Buy or external sourcing, TOTAL cost ownership, New vendor supply selection, Tendering & contract review, Vendor evaluation, Procurement risk management, Essential negotiation skills, Cost reduction, dan Margin improvement. Daftar isi buku ini meliputi : Bab 1 : Efficient sourcing, procurement, & purchasing Bab 2 : Procurement Strategic Sourcing Bab 3 : Managing Vendor Selection Bab 4: Vendor & Supplier Performance Review Bab 5: Sourcing Risk Management dan lainnya dapat dibaca pada ebook ini. Spesifikasi buku

ini meliputi : Kategori : Manajemen Penulis : Wawang Sukmoro E-ISBN : 978-623-02-6144-2 Ukuran : 14x20 cm Halaman : 313 Tahun Terbit : 2023 Penerbit Deepublish adalah penerbit buku yang memfokuskan penerbitannya dalam bidang pendidikan, terutama pendidikan tinggi (universitas dan sekolah tinggi).

Negosiasi Dan Komunikasi - Dr. dr. A.J. Djohan, MM 2021-11-16

Negosiasi sangat erat kaitannya dengan bisnis, namun dalam kehidupan sehari-hari pun kita tidak lepas dari kegiatan negosiasi, baik dalam lingkup keluarga sampai lingkup organisasi. Negosiasi sudah merupakan bagian kehidupan kita. Penulis sebagai dosen senior dan juga praktisi manajemen rumah sakit, kaya dengan pengalaman bernegosiasi, sehingga buku ini selain memuat berbagai teori serta kiat - kita praktis tentang negosiasi dan komunikasi, juga memuat beberapa contoh kasus tentang negosiasi yang aktual. Buku ini sangat bermanfaat guna menambah pengetahuan dan wawasan pembaca, baik para akademisi maupun praktisi.

Pengantar Kewirausahaan - Leo Willyanto Santoso 2023-02-23

Konsep dasar kewirausahaan, Religilitas berwirausaha, Pentingnya membangun spirit, Motivasi berprestasi, Good team player, Komunikasi dan negosiasi, Analisis internal dan eksternal usaha baru, Gagasan produk pada usaha baru, Tanggung jawab sosial dalam bisnis, Selling skill, Customer service, Komponen perencanaan usaha, Sistematis perencanaan, Kewirausahaan Dalam Islam, Technopreneurship.

Komunikasi Bisnis, edisi 3 -

Komunikasi Bisnis Teori dan Praktik - DR. Nieke Masruchiyah, S.H., M.M. 2022-09-13

Buku yang tersaji di hadapan para pembaca ini berawal dari buah pikiran dan hasil diskusi bersama rekan-rekan praktisi bisnis. Banyak pendapat dari para praktisi bisnis bahwa komunikasi adalah awal dari segala hubungan antar manusia, terutama dalam mengawali, menjalin ataupun mempertahankan suatu bisnis. Gagalnya suatu

komunikasi diantara mereka akan menimbulkan akibat yang fatal berupa kerugian materiil dan imateriel. Buku ini disusun secara sederhana dan sistematis sehingga dapat digunakan dan dipahami sebagai bahan pembelajaran bagi kalangan mahasiswa, profesional, atau peminat bidang sosial lainnya. Pada umumnya, komunikasi bisnis terjalin secara efektif apabila para pihak memiliki kemampuan menyampaikan pesan bisnis secara tulisan dan lisan, juga menerima suatu pesan dengan mendengarkan dan membaca.

8 Langkah Sukses Negosiasi - Tony Sardjono

Keterampilan bernegosiasi hanya mungkin didapat melalui praktik, tidak sekadar membaca dan mendiskusikan isinya. Petunjuk-petunjuk dalam buku ini akan membantu para calon negosiator dalam memahami prinsip-prinsip dasar negosiasi, menguasai dan mengembangkan teknik dasar negosiasi yang saling menguntungkan (win-win negotiation), mempersiapkan suatu rencana negosiasi, melakukan suatu negosiasi secara profesional dan penuh percaya diri, menghadapi berbagai teknik negosiasi, dan cara berkomunikasi. Dengan menerapkan 8 Langkah Sukses Negosiasi ini, Anda akan menjadi negosiator unggul yang menyenangkan banyak pihak. Akhirnya, saya percaya bahwa buku ini menjadi "teman belajar" yang menyenangkan.

Selamat belajar. RAIH ASA SUKSES

Komunikasi Bisnis - Muhammad Asip 2022-11-07

Kehadiran Buku Komunikasi Bisnis ini disusun oleh para akademisi dan praktisi dalam bentuk buku kolaborasi. Sistematika penulisan buku ini diuraikan dalam sebelas bab yang memuat tentang Mengenal Komunikasi, Bentuk Dasar Komunikasi, Tujuan Komunikasi Bisnis, Pentingnya Komunikasi Bisnis, Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Komunikasi Bisnis, Proses Komunikasi, Peran Komunikasi dalam Efektivitas Bisnis (Sebuah Upaya dalam Memperbaiki Kesalahpahaman), Surat Bisnis, Rapat dan Presentasi Bisnis, Lobi dan Negosiasi, dan bab terakhir yaitu Wawancara.

Komunikasi dan negosiasi bisnis berbasis HOTS - Lenti Susanna Saragih, S.Pd., M.Si 2022-11-18

Buku ini merupakan bahan ajar Mata Kuliah Komunikasi dan Negosiasi Bisnis Berbasis HOTS. Buku ini didesain dengan

menekankan pemahaman teori komunikasi dan kemampuan untuk mempraktekan setiap keterampilan yang dibahas. Muatan dalam buku ini disusun dengan menerapkan High Order Thingking Skill (HOTS) melalui Case Study, Project Based Learning dan Problem Based Learning agar sesuai dengan tuntutan Kurikulum Merdeka Belajar Kampus Merdeka.

KOMUNIKASI BISNIS - Prof. Dr. Zaidan Nawawi, M.Si. 2022-09-01

Buku ini sangat penting dibaca oleh mahasiswa yang sedang menempuh pendidikan manajemen bisnis atau yang sejenisnya. Pun demikian, buku ini juga sangat layak dibaca oleh para pelaku bisnis, agar dalam proses bisnis yang dijalani, tidak menimbulkan permasalahan-permasalahan sebagai akibat dari miskomunikasi.

Negosiasi Bisnis - Nora Pitri Nainggolan, S.E., M.Si.; Heryenzus, S.Kom., M.Si. 2023-01-06

Adapun tujuan dari penulisan buku ini adalah untuk menyediakan bahan ajar bagi mahasiswa yang sesuai dengan RPS dan untuk mendukung pencapaian CPL Prodi. Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membagi sebagian pengetahuannya sehingga buku ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Penulis menyadari, bahwa buku ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, mohon kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan buku ini.

KOMUNIKASI BISNIS - Dr. Nuning Nurna Dewi, MM 2022-06-03
Mata kuliah ini dirancang untuk membahas berbagai konsep dan praktek manajemen dalam konteks dunia yang kompleks, dinamis, turbulenta, dan semakin global. Pembahasan ditekankan pada pendekatan fungsional atau proses terhadap studi manajemen. Materi pembahasan mencakup semua fungsi manajemen. Hal ini diharapkan akan memberikan kerangka (framework) untuk menganalisis dan mampu memahami sifat dasar pekerjaan dan sukses manajerial, serta informasi yang dapat digunakan untuk meningkatkan kinerja fungsi-fungsi manajerial dalam masyarakat bisnis yang semakin kompetitif.

Strategi Penyelesaian Sengketa Bisnis - Fitrotin Jamilah, S.H., M.H.I. 2018-01-01

Sengketa (dispute atau difference) bisnis setaip saat bisa terjadi antara pelaku bisnis yang terlibat, sekaligus memberikan potensi akan masalah hukum. Setiap sengketa pasti menuntut adanya penyelesaian atau pemecahan masalah. Strategi penyelesaian sengketa bisnis merupakan suatu tahap yang paling penting dan menentukan, karena diharapkan bisa membuat sengketa tidak berlarut-larut. Buku ini menyajikan berbagai cara penyelesaian sengketa bisnis. Dilengkapi dengan berbagai contoh kasus yang sering terjadi dimasyarakat. Buku ini akan membuka wawasan Anda akan solusi atas sengketa bisnis, sehingga tidak akan menghambat bisnis yang telah Anda jalankan. Buku persembahkan penerbit MediaPressindoGroup

Strategi Sukses Bisnis Bank - Ikatan Bankir Indonesia
2014-07-03

Sebagai kelanjutan dari dua buku yang sudah terbit, yaitu Memahami Bisnis Bank dan Mengelola Bank Komersial, buku ini ditujukan untuk membantu para pembaca mengelola bank secara sukses. Sebagai materi sertifikasi General Banking III, buku ini diharapkan juga dapat membekali para pimpinan bank tingkat wilayah. Secara spesifik, buku ini memandu para bankir mempelajari keterampilan dan keahlian yang diperlukan untuk mengelola bank dan mencapai kesuksesan bisnis. Topik yang dibahas di buku ini mencakup: teknik komunikasi dan negosiasi yang efektif, pengelolaan sumberdaya manusia, manajemen strategis perbankan, kemampuan berpikir strategis dan analisis, kepemimpinan, strategi penjualan dan pemasaran, dasar hukum dan tata-kelola yang baik, manajemen risiko, ekonomi makro dan mikro, serta aplikasi sistem komputer.

Public Speaking and Business - Charles Bonar Sirait, SE., MM 2015-11-13

Public speaking wajib dimiliki oleh siapa pun yang ingin sukses. Dan, semua kiat-kiatnya telah dikupas tuntas dalam buku ini. Selamat untuk Charles Bonar Sirait dan Bunga Sirait. ☑ Sandiaga Uno Pengusaha Setiap orang yang ingin menjadi pemenang di dalam era globalisasi, harus mau belajar secara terus-menerus. Salah satu yang harus

terus diasah adalah kemampuan menyampaikan gagasan, khususnya kepada khalayak ramai. Tepatlah jika Charles Bonar Sirait dan Bunga Sirait menekankan hal itu pula dalam bukunya. Selamat membaca buku ini. Selamat kepada Charles Bonar Sirait dan Bunga Sirait atas karyanya yang berharga ini. ☑ Suryoprato Direktur Pemberitaan dan Host Economic Challenges Metro TV Di era kompetisi yang serba cepat seperti sekarang, semua profesi menuntut kita untuk dapat berbicara dengan baik di forum-forum bisnis, seperti rapat, presentasi, paparan publik, Rapat Umum Pemegang Saham, sosialisasi produk dan program, pengajuan proposal, peluncuran produk dan program, jumpa pers dan lain sebagainya. Kemampuan berbicara di forum bisnis sangat penting bagi mereka yang akan dan sudah terjun dalam dunia bisnis, baik dalam kapasitasnya sebagai pemilik bisnis, direktur utama, kepala departemen, manajer madya, supervisor, offi cer, karyawan baru, karyawan magang, atau apa pun jabatan Anda. Buku ini merupakan pengalaman Charles Bonar Sirait di dunia bisnis yang dapat langsung diterapkan baik oleh pemula maupun profesional. Dalam buku ini, Charles mengikutsertakan materi komunikasi internasional yang ditulisnya bersama Dinna Wisnu, seorang doktor Ilmu Politik dari Ohio State University, Amerika Serikat. Selain itu, dibahas pula mengenai komunikasi dalam era krisis ekonomi. Ditulis dengan bahasa yang sangat ringan dan gaya penulisan bercerita, buku yang menyenangkan ini wajib dibaca oleh semua sumber daya manusia dalam organisasi bisnis yang mau menjadi public speaker andal. *Hukum Bisnis* - HERY S.E. 2021-02-26

Buku ini hadir untuk membantu para mahasiswa dalam memahami ruang lingkup hukum bisnis. Pembahasan yang ada dalam buku ini disajikan dengan menggunakan bahasa yang sangat sederhana dan mudah dipahami, sehingga akan membantu para mahasiswa dalam mempelajarinya secara lebih cepat, mudah, dan praktis. Buku ini memuat topik-topik mengenai: BAB 1 Pengantar Ilmu Hukum BAB 2 Hukum Benda BAB 3 Hukum Perjanjian dan Perikatan BAB 4 Bentuk-Bentuk Perusahaan BAB 5 Perseroan Terbatas BAB 6 Hukum Kepailitan BAB 7 Kredit dan Hukum Perjanjian Jaminan BAB

8 Hukum Pasar Modal BAB 9 Hukum Asuransi BAB 10 Hukum Anti Monopoli dan Persaingan Usaha BAB 11 Penyelesaian Sengketa Bisnis BAB 12 Hak Kekayaan Intelektual BAB 13 Hukum Pajak dalam Bisnis BAB 14 Sewa Guna Usaha BAB 15 Anjak Piutang BAB 16 Modal Ventura

The Power of Social and Emotional Intelligence - Ridho Aldily 2017-06-07

Buku ini memuat dan mengungkap bagaimana kecerdasan-kecerdasan membantu Anda untuk mencapai impian yang diinginkan. Kecerdasan sosial merupakan kemampuan untuk beradaptasi dan diterima oleh lingkungan sekitar, sedangkan kecerdasan emosional merupakan kemampuan seseorang dalam mengontrol diri terhadap segala hal yang negatif. Selama ini kita hanya terpaku pada kecerdasan intelektual saja, seperti angka dalam ijazah membuktikan statistik kemampuan Anda. Nah, apa artinya kecerdasan intelektual dan diimbangi oleh kemampuan beradaptasi dan kontrol diri. Sehingga tak jarang kita temui seseorang yang cerdas namun arogan. Dalam buku ini juga akan dikisahkan bagaimana kedua kecerdasan ini membantu banyak tokoh-tokoh dunia dalam mencapai kejayaannya. Seperti Jack Ma yang sabar dalam menghadapi kerasnya kehidupan namun saat ini ia berhasil sebagai pimpinan perusahaan e-commerce terbesar di Tiongkok dengan kapitalisasi pasar hingga milyaran dollar, Alibaba. Hal tersebut membuktikan bahwa kecerdasan selain kecerdasan intelektual membawa manfaat bagi mereka yang memilikinya. Anda juga akan diajak berlatih serta diberikan tips dan saran bagaimana cara terbaik untuk mengasah kemampuan dua kecerdasan ini sehingga bisa diaplikasikan di kehidupan sehari-hari.

ETIKA PROFESI INFORMATIKA - Dr. Muhammad Ridha Albaar, S.Kom, M.Kom

Etika adalah pandangan manusia tentang tingkah laku berdasarkan norma dari nilai yang baik dan buruk yang diterapkan dalam kehidupan sehari-hari. Profesi, adalah pekerjaan yang dilakukan sebagai kegiatan pokok untuk menghasilkan nafkah hidup dan yang mengandalkan suatu keahlian. Titik berat penilaian etika sebagai suatu ilmu, adalah pada perbuatan baik atau jahat, susila atau

tidak susila. Kebutuhan akan etika. Setiap profesi mempunyai standar profesional dalam bertingkah laku dan prakteknya. Statement ini ditulis dalam bentuk yang dapat dimengerti dan dapat dilaksanakan berdasarkan aturan yang ada. Kode etik auditor menunjukkan sikap dan prinsip yang harus ada pada auditor sehingga dapat memberikan kontribusi pada audit yang efektif, melindungi kepentingan pemilik perusahaan yang diaudit, dan menjaga hubungan yang baik dengan klien. Dalam lingkup auditing, kode etik disebut codes of professional conduct. Dunia Maya atau yang sering disebut dengan Media Maya atau internet adalah salah satu media atau dunia firtual yang sengaja dibuat untuk mempermudah pekerjaan manusia atau interaksi antara satu orang dengan orang lainnya yang berada di tempat yang berbeda. Dengan tingkat kebutuhan yang beragam, sehingga Internet lebih cenderung disebut dengan Dunia Maya atau Cyber World. Salah satu dampak negatif dalam perkembangan teknologi adalah adanya penyadapan data, yang merupakan salah satu masalah yang paling ditakuti oleh para pengguna jaringan komunikasi. Dengan adanya penyadapan data maka aspek keamanan dalam pertukaran informasi dianggap penting, karena suatu komunikasi data jarak jauh belum tentu memiliki jalur transmisi yang aman dari penyadapan sehingga keamanan informasi menjadi bagian penting dalam dunia informasi itu sendiri.

Komunikasi Bisnis - Sunarno SastroAtmodjo 2021-06-10
Buku yang berjudul Komunikasi Bisnis ini diawali dengan Bab Pendahuluan, serta Dasar-dasar Komunikasi. Kemudian diuraikan hal-hal yang terkait dengan Komunikasi Nonverbal, Komunikasi dalam Organisasi, serta Komunikasi Lintas Budaya. Pada bagian berikutnya diuraikan tentang Penyusunan Pesan-pesan Bisnis serta Pesan-pesan Rutin dan Positif. Setelah itu dijelaskan hal-hal yang terkait dengan Pesan-pesan Negatif serta Pesan-pesan Persuasif. Pada bagian akhir dijelaskan mengenai Surat Lamaran Kerja dan Wawancara Kerja. Lalu pada Akhir bagian dan sekaligus akhir buku ini diterangkan hal-hal yang berkenaan dengan Presentasi Bisnis serta Negosiasi.
Buku Komunikasi Bisnis - Reza Nurul Ichsan, S.E., M.M

2019-12-02

Buku Ajar Komunikasi Bisnis ini dibuat untuk mewujudkan masyarakat peduli kepada komunikasi terutama komunikasi bisnis selain itu buku ini ditulis supaya mahasiswa dapat membuat surat lamaran kerja dengan baik dan benar dan mempersiapkan dunia kerja dengan baik. Buku Ajar Komunikasi Bisnis diperuntukan terutama untuk mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis serta mahasiswa fakultas Ilmu Sosial dan Politik khususnya dan mahasiswa fakultas lain umumnya, selain itu buku ini juga diperuntukkan kepada masyarakat pebisnis dan dunia usaha. Buku Ajar Komunikasi Bisnis ini memiliki struktur sebagai berikut yaitu terdiri dari 15 bab dengan masing-masing isi bab sebagai berikut : Bab 1 mengenai garis besar komunikasi bisnis, Bab 2 mengenai Buku Ajar Komunikasi Bisnis ini memberi pesan khusus kepada pengguna buku yakni di setiap bab penulis cantumkan ilustrasi, gambar atau skema yang membuat pengguna buku memahami isi dari buku tersebut. Pesan selanjutnya yang disampaikan adalah pemahaman yang diberikan kepada pengguna buku dalam mempelajari buku ajar ini.

Keterampilan Interpersonal - Dr. Sarfilianty Anggiani, M.M., M.B.A 2021-05-01

Pembentukan interpersonal skill sangat diperlukan oleh siapa pun, baik dalam hubungan antar-individu, masyarakat, organisasi, dan bisnis. Buku ini menyajikan step by step pemahaman yang komprehensif tentang inti intrapersonal skill dalam rangka mewujudkan pribadi yang andal dan memiliki kompetensi untuk mampu secara unggul menjalankan keterampilan interpersonal atau berinteraksi dengan orang lain, menggapai kemajuan dan pencapaian yang dapat meningkatkan profesionalisme serta integritas yang tinggi dalam kehidupan bermasyarakat. Buku ini terdiri dari bagian-bagian yang dimulai dari pemahaman dasar intrapersonal skill yang merupakan keahlian terhadap diri sendiri dan mengaplikasikan keterampilan tersebut dalam berinteraksi dengan orang lain melalui tingkah laku yang efektif saat berinteraksi dengan berbagai macam pihak, mulai dari interaksi sosial individual, organisasi, profesi, bidang bisnis dan

komunikasi-komunikasi penting lainnya Buku persembahan penerbit PrenadsMediaGroup #Kencana
Perancangan Kontrak & Memorandum of Understanding (MoU)
- H. Salim HS., S.H., M.S. 2023-01-31

"Tidak dapat dipungkiri di era globalisasi saat ini pembuatan kontrak merupakan suatu keniscayaan dalam lalu lintas bisnis, baik antara individu ataupun antara badan hukum." Buku ini mengupas secara jelas dan tuntas teori dan asas perancangan kontrak, kekuatan meningkat Memorandum of Understanding (MoU) secara hukum, dan jenis akta sebagai tempat dituangkannya isi kontrak. Pengetahuan yang baik tentang kontrak & Memorandum of Understanding (MoU) tentunya dapat mencegah para pihak yang bersangkutan mencantumkan klausul-klausul dalam kontrak yang dapat menimbulkan masalah di kemudian hari. Buku ini tidak hanya ditunjukkan untuk kalangan akademisi fakultas hukum, program pascasarjana kenotariatan, namun juga untuk kalangan praktisi: konsultan hukum, advokat, notaris/PPAT, staf hukum perusahaan, pegawai pada pemerintah provinsi, kabupaten/kota, maupun kalangan pebisnis dan umum, yang terlibat dengan perancangan dan pembuatan kontrak dalam kegiatan bisnisnya sehari-hari. Keistimewaan buku ini - Memberikan pemahaman secara utuh dan jelas tentang teknik perancangan kontrak & Memorandum of Understanding (MoU) dalam bingkai ilmu hukum penyajian - Membuat contoh-contoh dokumen kontrak Memorandum of Understanding (MoU) yang pernah dibuat, tidak hanya berdimensi nasional, tetapi juga berdimensi internasional - Merujuk pada peraturan perundang-undangan terkini dan kaidah hukum kontrak internasional
English for Business and Diplomacy - Yasmi Adriansyah 2020-10-01

Bahasa Inggris menjadi senjata utama untuk menyampaikan posisi dan kepentingan negara secara luas, tegas, jelas dan berbeda, namun santun, dan tidak menyinggung posisi maupun kepentingan negara lain. Untuk itu, pemahaman bahasa Inggris yang mendalam sangat penting, mulai dari pemahaman makna kata secara akurat, menguasai kosakata yang banyak, memahami jargon penting, keterampilan penempatan kata, penataan kalimat dan penyusunan

paragraf yang indah sehingga menjadi klimaks dalam penyampaian gagasan Buku persembahkan penerbit PrenadaMediaGroup

Kompetensi Interpersonal dalam Organisasi - Kaswan
2022-03-28

Untuk kesuksesan di tempat kerja, orang perlu menguasai kompetensi interpersonal. Berbagai kajian menunjukkan bahwa kemampuan interpersonal amat penting bagi kesuksesan awal. Kurangnya kemampuan interpersonal mungkin menjadi alasan utama profesional yang sangat qualified tidak dipromosikan. Orang yang ada dalam tim kerja harus bisa berkomunikasi dan bekerja sama secara efektif dengan orang yang kepribadian, pendekatan, dan gaya kerjanya mungkin amat berbeda. Organisasi mencari pegawai dengan kompetensi interpersonal yang luar biasa agar membantu mereka tetap fleksibel dan layak dalam persaingan tenaga kerja yang sangat kompetitif saat ini. Organisasi amat dipengaruhi oleh interaksi interpersonal di antara pegawai, pelanggan, pemasok, dan pemangku kepentingan lainnya. Semakin efektif hubungan dan komunikasi interpersonal, semakin produktif organisasi dan individu. Di antara kompetensi interpersonal yang menonjol adalah kemampuan empati yang akan dibahas di bagian awal buku ini. Kemampuan ini, seperti yang dikatakan Daniel Goleman (2007), membedakan "penasihat yang paling cerdas, pejabat paling diplomatis, negosiator paling efektif, politikus yang paling dapat dipilih, penjual paling produktif, guru paling sukses, dan terapis paling berwawasan" Berempati itu tidak mudah karena menuntut beberapa persyaratan. Pertama, mampu merasa dan menjadi apa yang disebut "berhati lembut." Kedua, Anda memiliki batasan yang baik. Ini artinya ketika merasakan apa yang sedang dirasakan seseorang, Anda juga menyadari bahwa itu adalah pengalaman mereka dan bukan pengalaman Anda. Ketiga, komponen empati yang harus ada adalah kemampuan mendengarkan dengan cara yang mengomunikasikan pemahaman. Buku ini terdiri atas 29 bab, yang dibagi menjadi 5 bagian: (1) Empati dari Pengertian sampai Kecakapan, (2) Efektivitas Intrapersonal, (3) Efektivitas Interpersonal, (4)

Memahami dan Bekerja dalam Tim, dan (5) Memimpin Individu dan Kelompok.

Perilaku Dan Budaya Organisasi - I Nyoman Wahyu Widianana
2023-03-09

Konsep perilaku dan budaya organisasi, Dasar perilaku budaya organisasi dalam konteks organisasi pendidikan, Keragaman budaya dan teori budaya organisasi, Perilaku individu dalam organisasi, Teori kelompok dan perilaku kelompok, Teori konten, Teori proses, Teori kepemimpinan, Teori konflik dan cara penyikapinya, Teori dan konsep negosiasi, Pengambilan keputusan dalam organisasi.

Seni Negosiasi Yang Efektif - Eagle Oseven

Seni negosiasi telah menjadi elemen penting dari hampir semua interaksi kita di setiap bidang kehidupan. Meningkatkan kemampuan kita untuk bernegosiasi secara efektif tidak hanya memengaruhi kontrak bisnis dan peluang karier, tetapi juga hubungan pribadi kita. Sederhananya, mereka yang tidak bernegosiasi dengan baik berisiko menjadi korban bagi mereka yang melakukannya. Pakar sukses Brian Tracy telah menegosiasikan kontrak bernilai jutaan dolar selama kariernya dan telah mempelajari secara langsung semua tip, alat, strategi, dan hal-hal yang harus dihindari yang diperlukan bagi siapa saja untuk menjadi negosiator ulung. Dalam Negosiasi, panduan praktis dan ringkas, Tracy mengajarkan pembaca cara:

- Manfaatkan enam gaya negosiasi utama
- Manfaatkan kekuatan emosi dalam mencapai kesepakatan
- Persiapkan diri Anda seperti seorang profesional dan masuki negosiasi apa pun dari posisi yang kuat
- Dapatkan kejelasan tentang bidang kesepakatan dan ketidaksepakatan
- Kembangkan hasil yang saling menguntungkan
- Ketahui kapan dan cara menjauh
- Terapkan Hukum Empat
- Plus banyak lagi

Di halaman-halaman panduan yang tak ternilai ini, mulailah menguasai seni negosiasi. Tidak ada keterampilan hidup lain yang dapat memengaruhi Anda secara luas seperti mempelajari cara bernegosiasi dengan baik—menghemat waktu dan uang Anda, membuat Anda lebih efektif dalam semua bidang kehidupan, dan berkontribusi secara

substansial pada karier Anda.

Teks Negosiasi - Debby dan Mellisa

Teks Negosiasi PENULIS: Debby dan Mellisa ISBN :

978-623-251-668-7 Terbit : Maret 2020 Sinopsis: Bahasa merupakan sarana yang digunakan manusia untuk berkomunikasi dengan sesamanya. Hal itu pula yang menjadikan bahasa Indonesia sebagai mata pelajaran wajib yang harus dikuasai siswa pada setiap jenjang pendidikan. Siswa dituntut untuk dapat berkomunikasi menggunakan bahasa Indonesia dengan baik dan benar. Pembelajaran bahasa Indonesia terkait dengan bagaimana bahasa Indonesia digunakan dalam berkomunikasi dengan baik dan benar serta sesuai dengan kebutuhan dan situasi yang ada sehingga tercapailah tujuan dalam komunikasi tersebut. Proses komunikasi yang baik akan menghasilkan suatu keputusan yang baik pula. Keputusan tersebut akan memberikan kepuasan dan keuntungan bagi dua belah pihak yang berkomunikasi. Proses komunikasi tersebut biasa disebut dengan negosiasi. Dengan bernegosiasi manusia bisa mendapatkan suatu hasil. Buku ini membahas tentang interaksi makhluk sosial dalam menimbulkan berbagai macam pertukaran informasi untuk saling memberi dan menerima apa yang mereka butuhkan. Pembahasan yang dilakukan di sini mencakup sifat dasar negosiasi, strategi dan taktik dalam tawar-menawar distributif dan negosiasi integratif, persepsi, kognisi, emosi, komunikasi, kekuatan negosiasi, etika dalam bernegosiasi, serta hubungan dalam negosiasi. Proses negosiasi kadang kala diwarnai dengan ketidaksamaan persepsi dan pendapat. Oleh karena itu, dibutuhkan berbagai langkah untuk melakukan koordinasi yang jitu. Buku ini melibatkan berbagai contoh negosiasi dan taktik di dalamnya. Hal-hal yang lebih ditekankan dalam buku ini adalah taktik dan strategi bernegosiasi yang menguntungkan Happy shopping & reading Enjoy your day, guys

Proses Bisnis Pengadaan - Leon A Abdillah 2021-07-05
Kemajuan di bidang teknologi informasi, ekonomi &

manajemen, serta pertumbuhan industri telah membuat varian produk dan jasa semakin beragam. Hal tersebut memicu dan mendorong pertumbuhan pengadaan barang. Pertumbuhan ekonomi tidak lagi mengandakan tanah (land), material modal (capital), dan buruh (labor) saja. Trend globalisasi telah menambahkan kebutuhan akan knowledge & skills sebagai human capital yang berharga. Dengan knowledge & skills yang semakin baik, maka kemampuan memproduksi produk dan jasa juga meningkat. Buku ini membahas kegiatan-kegiatan pengadaan yang uraikan menjadi 14 (empat belas) bab, sebagai berikut: Tinjauan Proses Bisnis Pengadaan (Overview Business Process Procurement) Siklus Hidup Pengadaan (Procurement Life Cycle) Penentuan Permintaan (Demand Determination) Penentuan Sumber (Source Determination) Pemilihan Pemasok (Supplier Selection) Pemrosesan Pesanan Pembelian (Purchase Order Processing) Pemantauan Pesanan (Order Monitoring) Penerimaan Barang (Good Receipt) Verifikasi Faktur (Invoice Verification) Proses Pembayaran (Payment Processing) Perangkat Lunak Pengadaan (Procurement Software) Riset Pengadaan (Procurement Research) Negosiasi Pengadaan (Procurement Negotiation) Pengadaan Internasional (International Procurement)

Buku Ajar Komunikasi Bisnis - Asraf 2023-03-06

Buku ini dapat digunakan sebagai bahan ajar, khususnya bagi para mahasiswa yang sedang mengambil mata kuliah Komunikasi Bisnis. Pembahasan yang ada dalam buku ini disajikan dengan menggunakan bahasa yang sangat sederhana, lugas, dan mudah dipahami, sehingga akan membantu para mahasiswa dalam mempelajarinya secara lebih cepat, mudah, dan praktis. Buku ini juga dilengkapi dengan soal latihan yang sesuai materi yang ada. Tujuan dari buku ajar ini untuk memudahkan mahasiswa memahami komunikasi bisnis serta perkembangan teknologi yang selama ini berkembang terutama e-commerce. Pasca pandemi buku ini sangat bermanfaat untuk bisa di praktekkan dalam dunia bisnis.