	POLITEKNIK POS INDONESIA	Kode/No	
		Tanggal	
	FORMULIR SISTEM PENJAMINAN MUTU INTERNAL (SPMI)	Revisi	
		Halaman: 1 dari	

FORMULIR

KONTRAK PERKULIAHAN

MB41194 Negotiation and presentation skill

Digunakan untuk melengkapi:	STANDAR PROSES PEMBELAJARAN Program Studi D4 Manajemen PERUSAHAAN
-----------------------------	--

Proses	Penanggung Jawab			Tanggal
	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	
1. Perumusan	Asaretkha A A.,SE.,MBA	Staf Pengajar		
2. Pemeriksaan	Dr. Prety Diawati.,S.Sos.,MSI	Ketua Prodi		
3. Persetujuan	Dodi Permadi, S.T., M.T.	Pudir I		
4. Penetapan	Dr. Agus Purnomo, M.T.	Direktur		
5. Pengendalian	Sri Suharti, S.E., M.M.	Ka. SPPMA		

KONTRAK PERKULIAHAN

Mata Kuliah : Negotiation and presentation skill
Kode Mata Kuliah : MB41194
Pengajar : Asaretkha AA
Semester :
Hari Pertemuan / Jam :
Tempat Perkuliahan :

1. Manfaat Mata Kuliah

Mahasiswa mampu memahami dan menganalisis tujuan utama dalam negosiasi dan presentasi bisnis

2. Deskripsi Perkuliahan

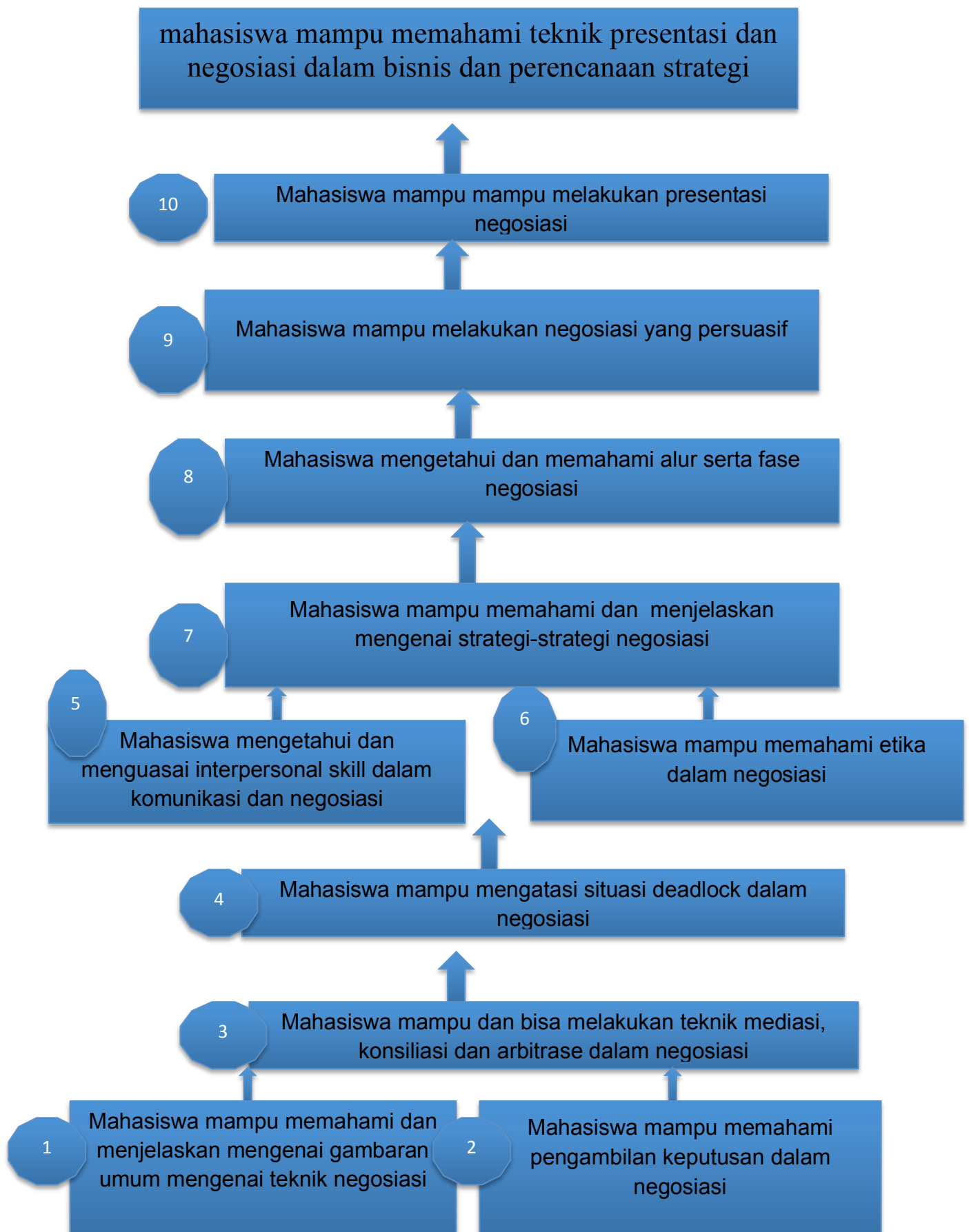
Matakuliah ini memberikan suatu wawasan kepada mahasiswa tentang bagaimana hakikat, teknik dan strategi dalam bernegosiasi dan presentasi bisnis

3. Kompetensi Mata Kuliah (Kompetensi Umum dan Kompetensi Khusus)

KOMPETENSI UMUM		KOMPETENSI KHUSUS	
1.	mahasiswa mampu memahami teknik presentasi dan negosiasi dalam bisnis dan perencanaan strategi	1.1	Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan mengenai gambaran umum mengenai teknik negosiasi
		1.2	Mahasiswa mampu memahami pengambilan keputusan dalam negosiasi
		1.3	Mahasiswa mampu dan bisa melakukan teknik mediasi, konsiliasi dan arbitrase dalam negosiasi
		1.4	Mahasiswa mampu mengatasi situasi deadlock dalam negosiasi
		1.5	Mahasiswa mengetahui dan

			menguasai interpersonal skill dalam komunikasi dan negosiasi
		1.6	Mahasiswa mampu memahami etika dalam negosiasi
		1.7	Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan mengenai strategi-strategi negosiasi
		1.8	Mahasiswa mengetahui dan memahami alur serta fase negosiasi
		1.9	Mahasiswa mampu melakukan negosiasi yang persuasif
		1.10	Mahasiswa mampu mampu melakukan presentasi negosiasi

4. Organisasi Materi



1. Lewicky, Roy J, Bruce Berry, David M.Sanders, 2017, Essentials of Negotiation, McGrawHillIrwin, Boston, USA
2. Hariwijaya, 2017, Strategi Bernegosiasi: dilengkapi test Psikometrik, Oryza, Yogyakarta
3. Istijanto, 2017, Seni Menaklukkan Penjual dengan Negosiasi , Gramedia, Jakarta
4. Adler, Ronald E and Jeanne M.Elmhorst. 2016, Communicating at Work: Principles and Practices for Business and Professions, McGrawHill Co, USA

5. Strategi Perkuliahan

Strategi Perkuliahan dilakukan melalui

1. Pembelajaran kooperatif
2. Studi Kasus
3. Diskusi Kelompok
4. Presentasi

6. Materi/BacaanPerkuliahan

Tugas yang diberikan pada mata kuliah ini adalah:

1. Kriteria Penilaian

Hasil pembelajaran akan dinilai dengan menggunakan kriteria sesuai dengan **peraturan akademik yang berlaku di Politeknik Pos Indonesia**, yaitu:

Skala Nilai	HurufMutu	AngkaMutu	SebutanMutu
85 – 100	A	4	Sangat Istimewa
75 – 84	B	3	Baik
56 – 74	C	2	Cukup
41 – 55	D	1	Kurang
0 – 40	E	0	Gagal

Aspek-aspek yang dinilai dalam penentuan Nilai Akhir, meliputi:

Ujian Tengah Semester	30%
Ujian Akhir Semester	30%
Quis	20%
Tugas Besar	20%

2. Jadwal perkuliahan:

Pertemuan Ke	Bahan Kajian/Pokok Bahasan	Bacaan
1	pengertian dan gambaran umum mengenai teknik negosiasi	Lewicky, Roy J, Bruce Berry, David M.Sanders, 2017, Essentials of Negotiation, McGrawHillIrwin, Boston, USA
2	strategi pengambilan keputusan dalam negosiasi	Hariwijaya, 2017, Strategi Bernegosiasi: dilengkapi test Psikometrik, Oryza, Yogyakarta
3	mengatasi situasi Deadlock	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lewicky, Roy J, Bruce Berry, David M.Sanders, 2017, Essentials of Negotiation, McGrawHillIrwin, Boston, USA 2. Hariwijaya, 2017, Strategi Bernegosiasi: dilengkapi test Psikometrik, Oryza, Yogyakarta 3. Istijanto, 2017, Seni Menaklukkan Penjual dengan Negosiasi , Gramedia, Jakarta
4,5,6	komunikasi bernegosiasi : Interpersonal skill, kekuatan negosiasi dan etika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lewicky, Roy J, Bruce Berry, David M.Sanders, 2017, Essentials of Negotiation, McGrawHillIrwin, Boston, USA 2. Adler, Ronald E and Jeanne M.Elmhorst. 2016, Communicating at Work: Principles and Practices for Business and Professions, McGrawHill Co, USA
7	identifikasi isu dan topik negoisasi	
8	UTS	
9	merencanakan strategi negosiasi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lewicky, Roy J, Bruce Berry, David M.Sanders, 2017, Essentials of Negotiation, McGrawHillIrwin, Boston, USA
10	alur dan fase negoisasi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lewicky, Roy J, Bruce Berry, David M.Sanders, 2017, Essentials of Negotiation, McGrawHillIrwin, Boston, USA

11 & 12	teknik presentasi persuasif negosiasi bisnis	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lewicky, Roy J, Bruce Berry, David M.Sanders, 2017, Essentials of Negotiation, McGrawHillIrwin, Boston, USA 2. Istijanto, 2017, Seni Menaklukkan Penjual dengan Negosiasi , Gramedia, Jakarta 3. Adler, Ronald E and Jeanne M.Elmhorst. 2016, Communicating at Work: Principles and Practices for Business and Professions, McGrawHill Co, USA
13&15	presesimulasi ntasi negosiasi bisnis	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lewicky, Roy J, Bruce Berry, David M.Sanders, 2017, Essentials of Negotiation, McGrawHillIrwin, Boston, USA 2. Istijanto, 2017, Seni Menaklukkan Penjual dengan Negosiasi , Gramedia, Jakarta 3. Adler, Ronald E and Jeanne M.Elmhorst. 2016, Communicating at Work: Principles and Practices for Business and Professions, McGrawHill Co, USA
16	UAS	

Bandung, 06 Desember 2018

Asaretkha A A., SE.MBA