



Meraih keberhasilan dalam bisnis merupakan hasil langsung dari kemampuan berkomunikasi, bukan hanya tulisan, namun juga lisan. Training ini akan mempelajari keterampilan public speaking atau berbicara di muka umum, mulai klien, pelanggan, rekan bisnis, maupun pihak lain. Setelah mengikuti training ini, diharapkan para peserta mampu melakukan public speaking dengan lebih baik, yaitu menyampaikan secara tepat isi pesan, mempesuasi pendengar hingga mendapatkan hasil sesuai yang diinginkan.

Materi bahasan:

1. Pengertian & tujuan presentasi, formula Komunikasi, analisis isi pesan, analisis pendengar, hambatan komunikasi.
2. Persiapan presentasi, pada saat presentasi, persyaratan presenter, membangun rasa percaya diri sebagai seorang presenter, etiket presentasi, strategi komunikasi
3. Menyusun materi; outline, storyboard, catatan, informative speaking, persuasive speaking.
4. 3 V dalam presentasi: vocal, verbal, visual/non verbal (penampilan, body language, alat bantu visual).
5. Menghadapi audience: mendengarkan audience (active listening), feed back, tanya jawab, menghadapi situasi sulit & kegugupan.

Metode pelatihan: pembahasan konsep, diskusi, dan latihan/role play dengan rekaman video.

Target peserta:

1. Account executive, salesman, customer service, marketing officer.
2. First line manager, manager yang banyak melakukan presentasi dengan rekan bisnis.
3. Pihak-pihak yang akan atau sudah sering melakukan presentasi dan ingin meningkatkan keterampilan berpresentasinya.