

Effective PR Advocacy

Upaya mendorong suatu perubahan secara gradual agar para pengambil keputusan lebih membuat keputusan yang berpihak pada masyarakat sebagai stake holder diperlukan advokasi. Mengingat seringkali suatu keputusan atau kebijakan pemerintah (daerah) dibuat kurang melibatkan unsur masyarakat dan hanya mengacu pada peraturan di atasnya, atau memihak suatu kepentingan tertentu yang mungkin jauh dari keberpihakan untuk masyarakat.

Dalam advokasi agar para pengambil keputusan mau berubah, maka perlu dilakukan komunikasi, lobby, negosiasi, dan lain-lain yang semuanya harus dilakukan secara persuasif. Persuasi adalah suatu cara komunikasi yang bertujuan untuk meng-enhance model berpikir seseorang sehingga dapat menjadi lebih fleksibel dan memiliki pilihan yang lebih banyak. Program advokasi dan komunikasi perubahan perilaku memerlukan aspek persuasi ini untuk mampu menghasilkan arah yang jelas dalam penyampaian suatu pesan.

Trainer: Gufroni Sakaril, Drs, MM,

WAKTU PELAKSANAAN

27 - 28 April 2027

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Kuretakeso Hotel - Kemang / Best Western Premier - Cawang / The Aryaduta Hotel Semanggi

Harga

Group Price: Rp 5.350.000
Full Fare: Rp 5.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

Tujuan Pelatihan

1. Peserta mampu memahami lobby, negosiasi dan advokasi

2. Meningkatkan keterampilan advokasi
3. Dapat menerapkan teknik-teknik advokasi
4. Peserta mampu mempersiapkan argumentasi dengan baik
5. Peserta memahami tahapan-tahapan negosiasi
6. Peserta siap dalam melakukan hearing dengan eksekutif maupun legislatif

Outline Materi

1. Pengantar Lobby, negosiasi dan advokasi
2. Tahap-tahap persiapan dalam lobby,negosiasi dan advokasi
3. Proses penciptaan iklim yang kondusif
4. Proses pembukaan dalam negosiasi dan advokasi
5. Komunikasi sebagai inti lobby, negosiasi dan advokasi
6. Tahap – tahap negosiasi
7. Macam-macam taktik
8. Menghadapi Situasi Sulit
9. Cara Mempertahankan Perhatian
10. Merumuskan isu strategis
11. Hearing dengan eksekutif dan legislatif

Instruktur Pelatihan

Gufroni Sakaril, Drs, MM,

Berlatar belakang pendidikan Komunikasi Massa Universitas Sebelas Maret dan Magister Manajemen Universitas Mercu Buana. Lebih dari 13 tahun berpengalaman dalam bidang Public Relations dan telah 10 tahun menjadi Head of Public Relations PT Indosiar Visual Mandiri. Selain itu berpengalaman mengajar di bidang Public Relations di berbagai Perguruan Tinggi ternama di Jakarta, diantaranya Universitas Paramadina, Universitas Mercu Buana, Universitas Tarumanagara, Universitas Indonusa Esa Unggul dan lain-lain. Banyak memberikan pelatihan dan seminar di bidang perencanaan kampanye public relations, lobby negosiasi dan advokasi, penulisan public relations, dasar-dasar public relations, publikasi dan lain-lain. Beberapa instansi/lembaga yang pernah menjadi kliennya diantaranya Departemen Sosial, Depkominfo, Pemda Batam, Pemda DKI, Universitas Jenderal Soedirman, Universitas Muhammadiyah Prof. Dr Hamka, Universitas Media Nusantara, Universitas Sebelas Maret, LPM Fak Ekonomi Universitas Indonesia dan lain-lain. Aktivis di lembaga sosial menjadi Ketua Persatuan Penyadang Cacat Indonesia, Ketua Nasional Abilympic Indonesia dan sering menjadi panitia event-event nasional.

CONTACT US

Operational Office

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

Phone

+62 813-8834-2078

Email

regtraining@valueconsulttraining.com

Website

www.valueconsulttraining.com