

Presentation Skills

Latar Belakang

Salah satu kunci sukses Karyawan dari fungsi apapun dan dari level apapun baik Staff, Supervisor, Manager adalah mampu menyampaikan Idenya ataupun Laporannya dengan baik dan mampu mempengaruhi Pengambil Keputusan untuk setuju dengan apa yang disampaikannya tsb. Namun kenyataannya masih banyak Para Karyawan tsb yang masih kurang mampu dalam mempresentasikan Ide maupun Laporannya, baik dari bentuk presentasinya/laporannya, teknik penyampaiannya, Posturnya, Gesturnya dan sebagainya yang pada akhirnya mengakibatkan gagalnya Presentasi tsb. Training Presentasi Skills ini didesain untuk kepentingan Presentasi Internal atau Ekstenal/Cilent. . Dengan mengikuti Program Training Presentation Skills ini diharapkan segala permasalahan dalam hal Kemampuan Presentasi Karyawan terjawab.

Trainer: Ir. Renardhy H. Lumelle, Mkom

WAKTU PELAKSANAAN

25 - 26 Mei 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 Training

- Menyadari tanggung jawab peran dalam memberikan pelayanan yang prima
- Mengasah ketrampilan untuk memahami dan menanggapi kebutuhan pelanggan.

- Mengembangkan keterampilan pelayanan untuk meningkatkan hubungan profesional dengan customers
- Meningkatkan kemampuan dalam memberikan pelayanan berkualitas tinggi kepada pelanggan.
- Mengasah ketrampilan komunikasi yang efektif agar bisa memberikan solusi pemecahan masalah
- Memberikan kemampuan untuk untuk menyusun Survey Kepuasan Customer
- Memberikan kemampuan untuk melakukan mengukur Kepuasan Customer dan Improvement yang tepat.
- Menyadari pentinganya membangun sikap positif agar dapat membina hubungan efektif dengan pelanggan

Pokok Bahasan

1. Introductions
2. Your Experience
3. Planning Presentations
    - 5W + 1H
    - Presentation Type
    - Method
4. Preparing Presentations
    - Personal Notes
    - Visuals
    - Handouts
5. Practicing Presentations
    - Feeling Nervous
    - Practice : Room, Everything, Technology
    - Focus on Your Goal
    - Audience
    - Becoming Confident
6. Delivering Presentations
    - Word, Voice, Body Language
    - Turn yourself on
    - Make a strong start
    - Show your passion
    - Dealing with Questions
7. Closing Presentations
    - Key Message
8. Group Presentations
    - Feedback

    - Group Learning plan and areas development
9. Individual Presentations
    - Feedback
    - Personal learning plan and areas for development
10. Evaluation and wrap up

Metode Training

1. Self Learning
2. Social Learning
3. Practical Learning

Instruktur Pelatihan

Ir. Renardhy H. Lumelle, Mkom

Sepanjang karirnya sarat dengan dunia Pendidikan dan Pelatihan (Education & Training).

- Lebihdari 9 tahun memimpin (Direktur) berbagai Lembaga Pelatihan.
- Lebihdari 7 tahunsebagai Kepala Divisi (General Manager) Pelatihan dan Perpustakaan (Kepala Pusat Pelatihan Indomobil Group) di PT. Indomobil Sukses Internasional Tbk.
- Lebih dari 2 tahun sebagaiKepalaDivisi Marketing Research & Analysis (Indomobil Group) di PT Indomobil Sukses Internasional Tbk., Jakarta
- Hampir 8 tahun SebagaiKepalaDivisiIndomobil For You (Customer Relation) di PT. Indomobil Sukses Internasional Tbk. (Nissan)

Topik Training lainnya Beliau bawakan meliputi bidang :

- Selling
- Customer Service & Customer Satisfaction (Training, System, Survey)
- Communication Skill
- Personal Development
- Basic Supervisory
- Leadership.
- Team Building.
- Time Management
- Conflict Management
- NegotiationSkill
- Training Within Industry
- How to Handle Difficult People
- Dll

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