

Online Training : Persuasive Communication

LATAR BELAKANG

Komunikasi persuasif adalah sebuah proses yang dirancang untuk mempengaruhi pendapat, tindakan, dan sikap seseorang atau kelompok agar bertindak sesuai dengan keinginan komunikator.

Tujuannya adalah untuk membujuk atau mengajak audiens agar menerima pandangan, nilai, atau ide yang disampaikan oleh komunikator.

Komunikasi persuasif ini melibatkan proses psikologis untuk memanipulasi persepsi dan mendorong penerima pesan untuk bertindak atau berpikir sesuai arahan, dengan menggunakan elemen seperti logika (logos), emosi (pathos), dan kredibilitas

Trainer: Ir. Indra H. Harahap, MM, RFA, ACSI

WAKTU PELAKSANAAN

15 - 16 Maret 2027

09:00 - 15:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

By Zoom

Harga

Group Price: Rp 3.500.000
Full Fare: Rp 3.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk E-Certificate dan Modul.*

MANFAAT PELATIHAN

- Meningkatkan efektivitas komunikasi dalam rapat, presentasi, dan negosiasi.
- Meningkatkan kepercayaan diri dalam menyampaikan ide dan meyakinkan orang lain.
- Mendukung tujuan karier melalui komunikasi yang lebih baik.
- Memperkuat kepemimpinan dan pengaruh di tempat kerja

OUTLINE TRAINING

Pengantar Persuasif Communication :

- Apa itu komunikasi persuasif?
- Psikologi di balik persuasi
- Peran emosi dan logika dalam mempengaruhi orang lain
- Hambatan umum dalam komunikasi persuasif

Teknik Persuasif Communication :

- Prinsip persuasi (ethos, pathos, logos)
- Membingkai pesan untuk dampak yang maksimal
- Menggunakan cerita dan metafora untuk melibatkan dan meyakinkan
- Membangun kredibilitas dan kepercayaan dalam komunikasi

Nonverbal Communication: Pentingnya Bahasa Tubuh :

- Memahami peran gerak tubuh, postur tubuh, dan ekspresi wajah
- Dampak kontak mata dalam persuasi
- Teknik pencerminan dan pencocokan untuk hubungan yang lebih baik
- Menggunakan modulasi suara dan nada untuk meningkatkan persuasi

Penerapan Persuasif Communication di Tempat Kerja :

- Membujuk rekan kerja, klien, dan pemangku kepentingan
- Menangani keberatan dan mengatasi perlawanan
- Strategi negosiasi dan resolusi konflik
- Komunikasi yang efektif dalam rapat dan presentasi

METODE

1. Study Case
2. Presentation
3. Roleplay
4. Feedback

FACILITATOR

Instruktur Pelatihan

Ir. Indra H. Harahap, MM, RFA, ACSI

Praktisi perbankan yang membangun karir profesionalnya di dunia perbankan dan bancaassurance selama lebih dari 28 tahun dengan penuh integritas dan sarat dengan pengalaman. Dengan prinsip hidup, teruslah berbagi dan memberi – karena itu adalah ibadah (amal jariah), Indra senantiasa terus menebar ilmu yang dimiliki. Menjadi trainer sudah menjadi ***passion***-nya sejak duduk dibangku kuliah.

Indra memulai karirnya di Lembaga Oseanologi Nasional (LON) – LIPI, 1988-1989; dilanjutkan di BankExim, 1990 – 1999 (Section Head); dan Bank Mandiri, 1999 – June 2018. Karir di Bank Mandiri dimulai dari: Section Head, Senior Product Manager, Area Sales Manager (ASM), Regional Sales Manager (RSM), Senior Relationship Manager (SRM), Head of Sales Department dan Professional Trainer. Selain itu pernah ditugaskan di AXA Mandiri Financial Services (AMFS) sebagai RSM dan Counterpart Consultant KPMG – Organization Restructuring Project serta Counterpart Consultant BCG – Value Chain Project.

Mengasah pengalaman sebagai trainer dimulai Indra dengan menjadi Asisten Dosen sejak di bangku kuliah untuk mahasiswa S1, S2 dan S3 di IPB Bogor. Selain itu pernah menjadi Dosen Luar Biasa di Universitas Gunadarma untuk beberapa mata kuliah.dan menjadi *Executive Trainer* bidang Sales and Marketing di MarkPlus Institute of Marketing (MIM)/MarkPlus Inc. Sebagai seorang pembelajar, Indra terus mengasah diri dan senantiasa terus berbagi, menjadi Professional Trainer di berbagai bidang seperti sales/marketing/produk lebih dari 15 tahun. Dengan pengalaman yang mumpuni di bidang sales dan training, Indra pernah dinobatkan sebagai *"senior trainer sales terbaik"* di institusinya, pernah mengelola lebih dari 2.000 sales people,. MarkPlus Inc. & Co dan Majalah Warta Ekonomi pernah menobatkannya sebagai *"The 3rd Best Sales Manager"* di Indonesia.

Tahun 2016, 2017 dan 2018 Indra memperoleh penghargaan "Trainer Gold Recognition" dari Mandiri University, Bank Mandiri.

Selain itu, Indra juga adalah Founder & General Secretary of Mandiri Club (MC) (2 times) dan salah satu Founder Koperasi Mandiri

Sepanjang pengalamannya di dunia sales, Indra mengelola/mensuvervisi team sales dan provider/agency dalam *sales training, coaching, sales clinic, motivation, team building, rewarding, outing*, bahkan terjun langsung ke lapangan bersama sales people – memberi contoh/teladan.

Indra memperoleh gelar Sarjana Statistika (Ir.) dari Institut Pertanian Bogor (IPB) - Bogor dan Magister Management (MM) dari Universitas Gadjah Mada (UGM) - Yogyakarta dengan spesialisasi dibidang *International Marketing* serta gelar profesi tingkat global yaitu Register Financial Associates (RFA)/Financial Planner dari International Association of Register Financial Consultants (IARFC) United States of America (USA).

Disamping itu yang bersangkutan mengasah kompetensi dan profesionalisme bidang *finance, investment, insurance, bancassurance, organization, leadership, culture, research & development, sales* dan *marketing* melalui sejumlah workshop/training yang diselenggarakan oleh International Management for Development (IMD) Business School, Lausanne - Switzerland, Center for Creative Leadership (CCL) Greensboro – North

Caroline USA, Chartered Institute for Securities and Investment (CISI) London, AXA Mandiri Financial Services, MarkPlus Inc./MarkPlus Institute of Marketing (MIM), Academia Education and Training, Top Coach Indonesia (TCI), ESQ Executive Class, Asia Works dan lembaga lain yang terkait.

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