



High Impact Presentations

Pernahkah Anda menghadapi tantangan ini:

- Mempersuasi pelanggan untuk membeli produk baru
- Mendorong karyawan untuk merangkul inisiatif perubahan besar
- Menghindari peluang yang terlewat karena presentasi yang tidak efektif
- Kegugupan karyawan di hadapan manajemen senior
- Mendesak pesaing untuk terlibat dalam usaha kolaboratif

Bagaimana perusahaan berhasil mengubah tantangan komunikasi semacam itu menjadi keuntungan bagi bisnis?

Dale Carnegie Training® mengetahui jawabannya.

Rami memberdayakan karyawan untuk berkomunikasi dengan berani dengan membantu mereka belajar untuk dengan percaya diri berinteraksi dengan audiens manapun. Peserta akan belajar mengembangkan keterampilan, sikap, dan perilaku penting yang membedakan komunikator yang hebat.

Kelasnya kecil. Lingkungannya mendukung. Latihannya intens. Dan hasilnya luar biasa. Ini adalah pengalaman yang membuat perbedaan nyata dalam hasil bisnis. Anda akan melihat keuntungan dalam komunikasi yang lebih baik, citra perusahaan yang semakin baik, peningkatan penjualan produk, layanan, dan keuntungan.

Yang Disarankan Mengikuti Pelatihan Ini

Semua orang yang sudah memiliki pengalaman berbicara di depan umum. Hal ini sangat berguna bagi eksekutif yang berbicara di depan kelompok, tim penjualan dan siapa saja yang bertemu dengan audiens. Ini adalah pelatihan keterampilan presentasi tingkat lanjut dan tidak disarankan bagi mereka yang baru belajar berbicara di depan umum.



High Impact Presentations

Sasaran dari pelatihan ini:



Merencanakan dan menyusun presentasi yang profesional



Menjadi lebih natural dan rileks



Mengkomunikasikan ide dengan jelas dan berwibawa



Menciptakan dan menjaga kesan pertama yang positif



Menjual ide dan menginspirasi orang lain

Yang Akan Dibahas:

- ✓ Menciptakan kesan pertama yang positif
- ✓ Meningkatkan kredibilitas
- ✓ Memotivasi audiens lain untuk bertindak
- ✓ Mempresentasikan informasi kompleks ke dalam bahasa yang sederhana
- ✓ Menjawab pertanyaan dalam situasi yang menekan
- ✓ Menginspirasi audiens untuk melakukan perubahan
- ✓ Mempresentasikan laporan ke atasan
- ✓ Mempresentasikan ide mengenai kepuasan pelanggan

APA YANG DIKATAKAN ALUMNI

"*Training* ini mengenai *how to present* yang memberikan *impact* kepada pesertanya sehingga peserta itu pulang dengan mendapatkan sesuatu, itu saya dapatkan di Dale Carnegie. Dan saya sangat menyukai *training* ini.

Saya lebih tahu mengenai struktur menyampaikan presentasi yang baik dan sistematis, mulai dari siapa *audience*-nya, *objective* presentasi, isi *slide*, sampai dengan *closing*. Itu ilmu yang belum pernah saya dapat di tempat manapun, sehingga saya merasakan manfaatnya besar sekali untuk diri saya secara pribadi.

Sesi *Selling idea* mengajarkan saya untuk menampilkan ide saya di dalam *slide* dan juga bagaimana menutup presentasi dengan imbauan, sehingga meyakinkan *audience* mengikuti apa yang kita inginkan.

Saya jadi bisa menyiapkan presentasi saya secara terarah, artinya dari yang biasanya saya menyiapkan 10 *slides*, sekarang saya bisa menyiapkan 5 *slides* saja tanpa harus menampilkan semua ide/poin ke dalam *slide*. Saya jadi lebih tahu, ide-ide apa saja yang harus saya sampaikan yang memberikan dampak kepada *audience*, dan itu saya dapat dari *training* ini."

Reza Andre Nasution

Retro & International Group Head
Re-Insurance Industry - SPW#732

JADWAL
HIGH IMPACT
PRESENTATIONS:



Dale Carnegie Indonesia®

Jl. Paus No. 84 A Rawamangun
Jakarta 13220
Phone : 021 - 489 2737
Fax : 021 - 489 6926
info@dalecarnegie.co.id
www.dalecarnegie.co.id