

Persuasive Communication Skill

Hotel Menara Peninsula Jakarta, 06 Februari 2012

Ketrampilan berkomunikasi secara persuasif & efektif memainkan peranan yang sangat penting bagi perusahaan. Komunikasi yang benar dan efektif, akan memperlancara pencapaian tujuan perusahaan. Pelatihan ini dirancang bersifat praktis, langsung mempraktekan bagaimana cara-cara berkomunikasi baik dengan rekan kerja, atasan, departemen lain dan dengan pelanggan, didalam berbagai situasi... Pelatihan ini juga memasukan penting bersikap mental positif saat berkomunikasi dengan siapapun didalam perusahaan

Manfaat Pelatihan

1. Membekali para peserta suatu ketrampilan yang fundamental tentang bagaimana berkomunikasi dan berinteraksi secara profesional namun efektif dengan berbagai pihak (rekan kerja, bawahan, atasan & departemen lain)
2. Membekali para peserta berbagai tehnik komunikasi baik didalam situasi netral, maupun didalam situasi konflik

Apa Yang Dipelajari ?

1. Sikap Mental Positif adalah syarat mutlak untuk berkomunikasi dengan pelanggan
 - . Apa yang dimaksud dengan sikap mental positif?
 - a. Kenapa sikap mental positif memainkan unsur penting didalam berkomunikasi?
 - b. Bagaimana tips untuk mempraktekan sikap mental positif ditempat kerja?
2. Berbagai kiat cara berkomunikasi yang efektif dengan berbagai tipe karakter manusia
 - . Mengenali 4 tipe dasar karakter manusia?
 - a. Mengenali tehnik-tehnik dasar berkomunikasi dengan berbagai karakter manusia
3. Konsep dasar berkomunikasi.
 - . Apa saja yang harus diperhatikan?
 - a. Hal mutlak apa yang harus ada didalam komunikasi?
4. Hambatan-hambatan yang mungkin timbul saat berkomunikasi & bagaimana tips untuk menghindarinya ?
5. Bagaimana tehnik berkomunikasi agar orang lain tidak salah persepsi (tehnik menyamakan persepsi) ?
6. Filtering Communication – informasi apa saja yang boleh dan yang tidak boleh disampaikan ?
7. Bagaimana cara berkomunikasi yang persuasif ? bagaimana cara meyakinkan orang lain, melalui komunikasi, sehingga orang lain mengikuti ide-ide Anda ?
8. Bagaimana tehnik menyatakan TIDAK kepada orang lain secara profesional ?
9. Bagaimana menyampaikan pesan baik tulisan dan lisan secara jelas dan singkat; tidak bertele-tele

IDTRAINING.NET

Menyediakan informasi dari berbagai provider seminar, training & in-house training, dan sertifikasi di Indonesia

Informasi lebih lanjut, silahkan menghubungi kami :

Call Center (021) 8798 4700, (021) 7146 6001
Email info@idtraining.net Mobile 0813 9904 5700
Attn. Ibu Nita atau Bpk. Andre (Training Assistant)

10. Bagaimana menghargai orang lain dan memberikan feedback yang positif
11. Bagaimana cara mengemukakan sikap Anda secara asertif namun tetap sopan ?
12. Bagaimana membaca pikiran dan membuat orang utarakan maksudnya kepada Anda ?
13. Bagaimana menjual ide-ide Anda kepada atasan dengan cara yang mengesankan ?
14. Bagaimana mempresentasikan suatu ide kepada orang lain dengan cara yang memukau ?
15. Bagaimana membuat orang lain tepati janjinya pada Anda

Metode Pelatihan

Roleplay – Diskusi Kelompok – Simulasi & Games

Siapa Pesertanya ?

Manager & Top Management

Pembicara

**Freddy Liong, MBA, CBA
(Success Working Habits Coach)**

Berpengalaman luas didalam pelatihan bidang-bidang Leadership-Management-Communication-Services. Beliau juga berpengalaman didalam membantu berbagai perusahaan multinasional untuk melakukan perombakan dan penataan management serta kualitas SDM. Memulai karirnya disalah satu The Big Six Consulting Firm, lalu bergabung ke berbagai jenis industri manufaktur, jasa dan real estate. Pendidikan terakhir diraih dari Saint Louis University - USA dengan jurusan finance & International Business.

Biaya Pendaftaran

Rp 1.750.000,- / peserta

Harga sudah termasuk : *makalah, makan siang, coffee break dan sertifikat.*