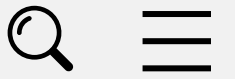


Presentasi

EFEKTIF



Isi

Presentasi adalah kesempatan berharga untuk menyampaikan pesan secara visual-auditorial yang efektif memperbesar kekuatan komunikasi untuk mebawa perubahan pada pribadi yang disasar

1. KUASA TERPENDAM

2. KEBUTUHAN

3. TAIDA

4. VISI

5. LANGKAH

6. SARAN

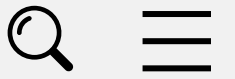


Kuasa Terpendam

ALL YOU HAVE TO DO IS ASK....

Semua masalah manusia pribadi adalah ketidak berdayaannya menghadapi tantangan kehidupan. Tidak ia sadari, di dalam dirinya terpendam kekuatan besar yang sanggup mengatasi tantangan itu. Kekuatan itu adalah KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI. PRESENTASI adalah satu senjata nya. TUHAN berfirman, RAJA bertitah, KITA berpresentasi





Masalah

Presentasi sering tidak berhasil membawa perubahan
karena tidak tepat sasaran, tidak menarik, tidak berguna,
tidak memberikan solusi, tidak inspiratif, tidak praktis,
dan menghabiskan waktu yang berharga

T

A

I

D

A

TARGET & OBJECTIVE

ATTENTION

INTEREST

DESIRE

ACTION

Saya menawarkan jalan keluar atau kunci untuk membawa Anda memenuhi kebutuhan Anda

Saya minta waktu dan perhatian Anda sejenak

Saya mengerti kebutuhan dan masalah Anda dan saya punya jalan keluar nya

Jalan terbaik yang harus ditempuh itu seperti ini dengan penjelasan logis

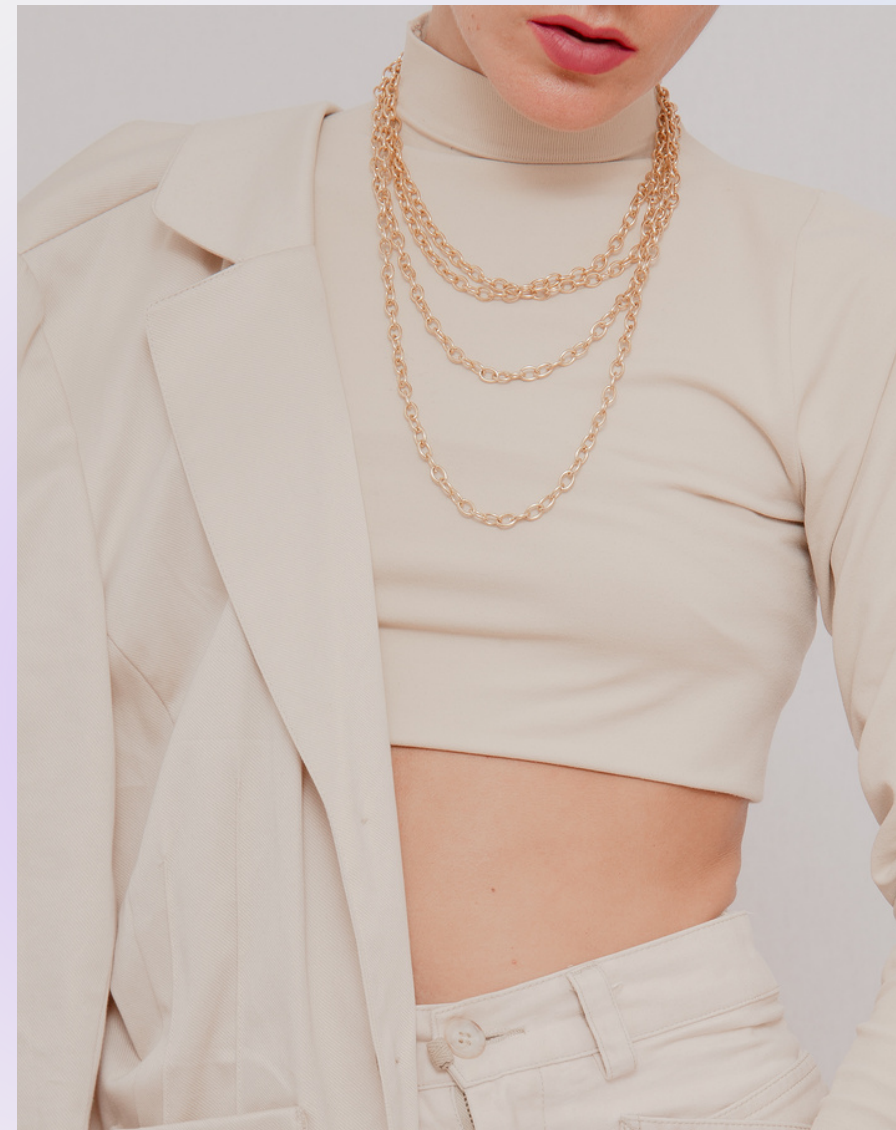
Anda sanggup menempuh jalan ini karena dirancang untuk memenuhi budget Anda



Visi

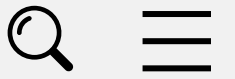
Hasilkan gambaran apa yang akan terjadi padanya saat nanti ia berhasil menjalani jalan keluar dan dan mengeksekusi solusi yang kitatawarkan





Langkah

Tuntun dia untuk melangkah menjalani rencana solusi yang kita tawarkan itu



Kesimpulan

Komunikasi Antar Pribadi ibarat menanam benih di sebuah tanah kosong, dengan harapan ladang itu menumbuhkan benih menjadi bunga yang indah atau pohon-pohon yang berbuah lebat, yang bunga atau buahnya boleh kita petik, sehingga ladang itu berubah menjadi taman bunga atau kebun buah.

Presentasi adalah menanam pesan yang bertumbuh dalam pribadi-pribadi seseorang sehingga kondisinya berubah dari tidak berdaya menjadi penuh kuasa



Saran

TUJUAN

BERUBAH

Persepsi, Pengetahuan,
Rencana, Tindakan,
Evaluasi

BENTUK

NARASI

Gunakan Storytelling,
Anekdote, dan Humor
sehingga pendengar
dapat menyimpulkan
sendiri

TIPS

WAKTU

Iklan 1 menit, Lagu 3
Menit, Ted Talk 17 Menit