

Silabus Training Presentasi Memukau 2 Hari

Hari ke-1: Mendesain Presentasi Bisnis yang Efektif & Powerful

Sesi 1: Konsep Presentasi yang Baik

- Memahami presentasi sebagai komunikasi terpadu
- Mengenali dan menganalisa audiens
- Merumuskan tujuan presentasi: proyek, laporan, presentasi trainee
- Menata ide/ konten secara runtut, terstruktur, logis dan argumentatif

Sesi 2: Menciptakan Slide Bisnis yang Visual, Efektif & Powerful

- Membedakan data dengan informasi
- Memecah informasi kompleks menjadi lebih sederhana dan berharga
- Menghilangkan *noise* dan menyampaikan esensi di balik data
- Membuat gagasan bisnis tampil menarik secara visual
- Menciptakan kontras untuk memberikan penekanan informasi utama
- Visualisasi data, informasi, dan proses bisnis sehingga mudah dipahami
- Menggunakan grafik dengan tepat sesuai karakteristik data
- Menjelaskan definisi dan peraturan dengan cara yang menarik
- Membedah contoh kasus slide bisnis yang baik (*before-after*)

Sesi 3: Demonstrasi ilmu “Powerpoint Ninja” untuk pembuatan slide bisnis yang mudah, cepat dan profesional

- Maksimalisasi Google untuk pencarian gambar *High Definition* dan font unik
- Mengolah dan menata gambar agar tampil profesional
- Menerapkan *clean design* untuk grafik, tabel dan diagram yang jernih
- Membuat dan memadukan animasi, suara dan video yang interaktif
- Mengaplikasikan *killer features* terbaru Powerpoint (2013/2016)

Sesi 4: Praktek desain presentasi yang efektif dan powerful

- Peserta mempraktekkan *killer tips* & trik Powerpoint yang diajarkan untuk membuat slide bisnis dipandu oleh instruktur

Hari Ke-2: Membawakan Presentasi yang Efektif dan Meyakinkan

Sesi 5: Menguasai Aspek Utama Penyampaian Presentasi yang Meyakinkan

- Menerapkan teknik *opening* presentasi untuk menarik perhatian audiens
- Membuka presentasi dengan data dan statistik yang mencengangkan
- Membuka presentasi dengan cerita yang menggugah dan relevan
- Menerapkan teknik *closing* yang mampu mengajak audiens bertindak
- Menyusun materi penutupan yang kuat dan dikenang audiens
- Membuat *call to action* yang menggerakkan audiens mengambil keputusan
- Memperbaiki bahasa verbal untuk pesan yang jelas dan jernih
- Menciptakan proyeksi suara yang percaya diri, dinamis dan antusias
- Mengatur tempo dan jeda untuk menciptakan momentum
- Memperbaiki bahasa non verbal untuk impresi yang lebih profesional
- Menampilkan sikap tubuh dan *gesture* yang efektif untuk menekankan pesan
- Menggunakan kontak mata untuk menciptakan kredibilitas dan *trust*

Sesi 6: Membangun Mindset Sukses Dalam Presentasi Bisnis

- Membangun kepercayaan diri dan mental positif dalam presentasi
- Menghilangkan grogi dan mengatasi ketakutan berbicara di depan umum
- mempraktekkan teknik relaksasi sederhana dan *power posing*
- Menyampaikan ide, rekomendasi, laporan dengan jelas dan persuasif
- Menguasai panggung dan mengatur dinamika presentasi
- Mengelola pertanyaan sulit dan menangani keberatan audiens

Sesi 7: Praktek Membawakan Presentasi Bisnis yang Efektif dan Meyakinkan

- Peserta menyampaikan presentasi di hadapan kelas
- Diskusi antar peserta menggunakan teknik yang sudah diajarkan
- Evaluasi dan rekomendasi oleh instruktur

Sesi 8: Penutup

- Ringkasan materi selama dua hari dan poin penting buat peserta