




Welcome to: “Presentation Skill”



Jl. Jembatan III Raya No. 36 AA-AB,
Pluit Jakarta Utara 14440 Telp (021) 6681571 – 72, 6630484 – 85
<http://www.mditack.co.id>

Partners of



Video Arts

GEORGE & ALFRED TACK

- Focus in Sales & Sales Management
- Management Skill & Leadership
- Over 60 Years in 60 Countries
- Action Planning Oriented
- World Certification

CLAUS MOLLER


- Inspiring
- Personal Development
- Customer Service :
 - * *A Complaint is A Gift*
 - * *Putting People First*
 - * *Employeeship*
 - * *Heart work*
- Corporate Cultures Development

JOHN CLEESE

- More than 300 titles
- Edutaining
- Do's & Don'ts
- Professional Actors
- Practical Skills
- Visual Effective Impact

TUJUAN PROGRAM

- Peserta mampu memahami berbagai jenis kepribadian dan generasi sebagai pembicara Millennial
- Peserta mampu menjadi pembicara yang berpikiran positif dan percaya diri
- Peserta mampu menguasai prinsip dasar grooming/cara berpenampilan sesuai personal branding
- Peserta mampu menguasai dasar-dasar komunikasi publik



**Tujuan Anda
secara
personal?**

10 **Ketakutan** Terbesar Manusia

1. **Public speaking** atau demam panggung
2. Kematian
3. Laba-laba dan sejenisnya
4. Kegelapan
5. Ketinggian
6. Orang-orang dan situasi sosial
7. Terbang di pesawat
8. Tempat terbuka dan lapangan
9. Petir dan Guruh
10. Tempat tertutup dan ruang sempit



**Penyampaian dan
komunikasi gaya
komunikator publik
dipengaruhi oleh
Gaya Perilaku Dominan**

2 Dimensi Gaya Perilaku

Skala Dominasi

Pengukuran usaha seseorang untuk mempengaruhi pemikiran dan tindakan orang lain

Kecenderungan untuk menahan diri

Low

High

Kecenderungan untuk mendominasi

- Condong ke belakang
- Sikap kooperatif
- Menggunakan sedikit ruang
- Bicara datar
- Bicara lambat

- Condong ke depan
- Sikap kompetitif
- Menggunakan ruang yang banyak
- Menaikan suara untuk penekanan
- Bicara dengan yang banyak

2 Dimensi Gaya Perilaku

Sejauh mana seseorang secara terbuka menunjukkan perasaan dan menampilkan emosi ketika berinteraksi dengan orang lain

Tertutup

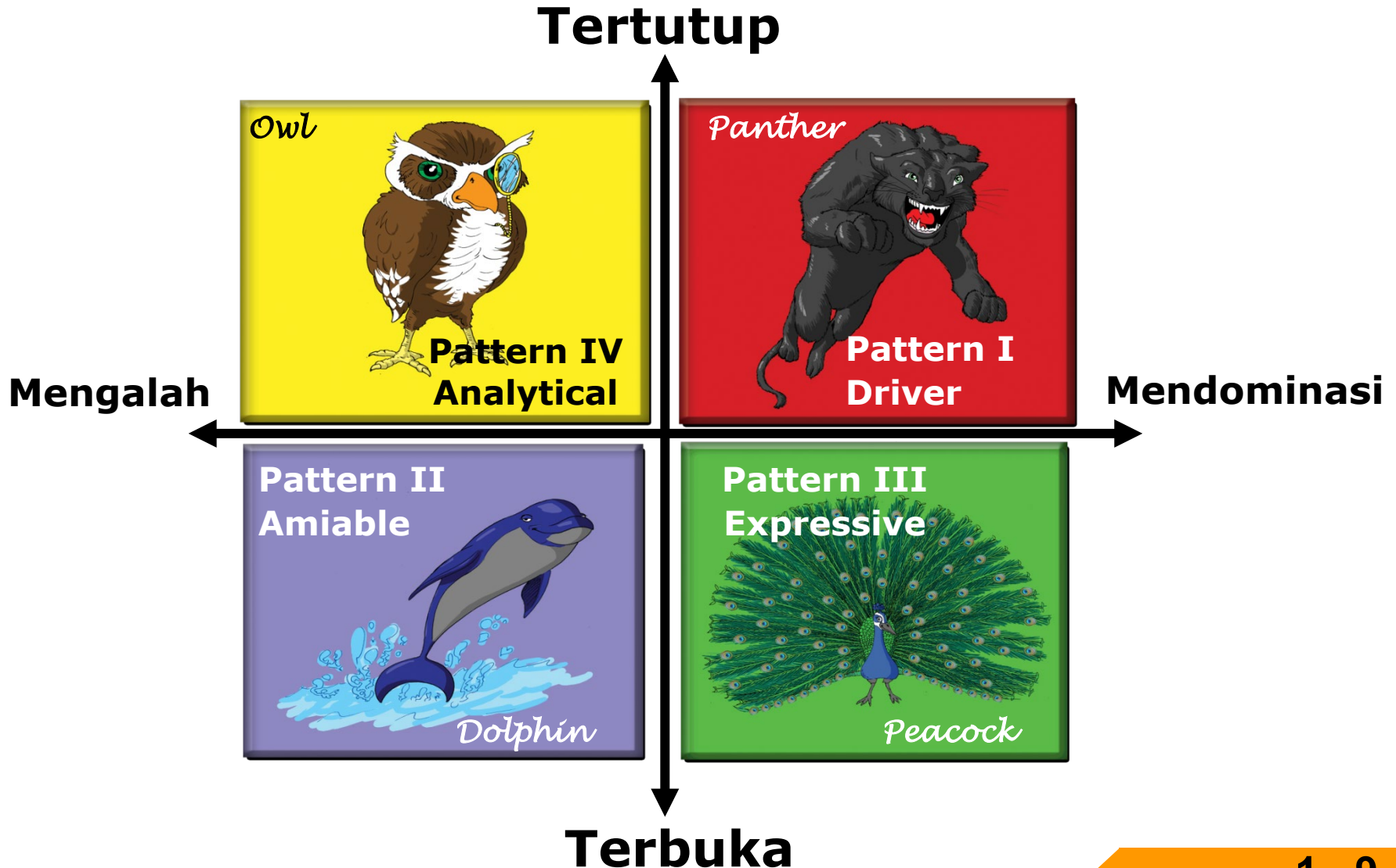


Terbuka

Skala Sociability

- Sikap tertutup
 - Gerak tubuh terbatas
 - Ekspresi wajah terbatas
 - Formal, teratur
 - Cenderung suara monoton
-
- Sikap terbuka
 - Gerakan luwes
 - Ekspresi wajah banyak
 - Informal
 - Banyak variasi suara

Matriks Gaya Perilaku



Empat Gaya Perilaku

Analytical

- Asertivitas rendah
- Respon rendah
 - ✓ Pemikir
 - ✓ Sabar
 - ✓ Mata yang detil



Driver

- Asertivitas tinggi
- Respon rendah
 - ✓ Langsung
 - ✓ Cepat
 - ✓ Bersaing / kompetitif



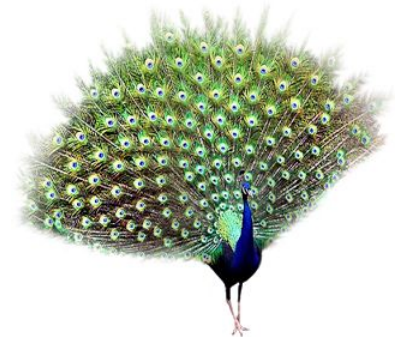
Amiable

- Asertivitas rendah
- Respon tinggi
 - ✓ Bersahabat
 - ✓ Diplomat
 - ✓ Bermain dalam tim



Expressive

- Asertivitas tinggi
- Respon tinggi
 - ✓ Dramatis
 - ✓ Pusat perhatian
 - ✓ Sosial



Karakteristik Presenter ANALYTICAL



- Pasif, pendiam, berorientasi pada tugas
- Akurat dan tepat
- Disiplin terhadap waktu
- Fokus pada data, fakta, informasi, dan bukti-bukti
- Menggunakan diagram, grafik

Mereka perlu...

- Meningkatkan kemampuan presentasi
- Menjadi lebih fleksibel
- mengembangkan tingkat empati

Karakteristik Presenter DRIVER

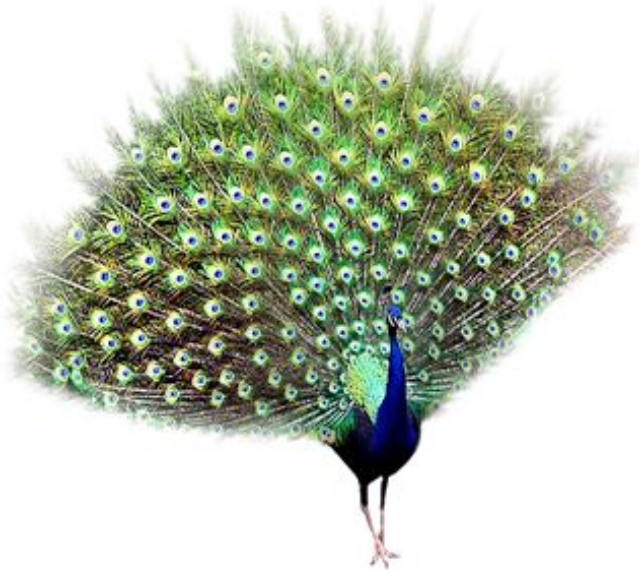


- Berorientasi pada tugas dan cepat
- Berorientasi pada tugas dan menuntut
- Cenderung “memberitahu” daripada menyarankan atau merekomendasikan
- Mengontrol, cenderung menunjukkan gerakan yang meremehkan
- Tingkat toleransi yang rendah untuk kesabaran

Mereka perlu...

- Mengurangi tingkat menantang dan kompetitif
- Memperlambat dan memberikan waktu untuk memahami
- Mengembangkan ketrampilan mendengarkan dan lebih empati

Karakteristik Presenter EXPRESSIVE



- Orientasi pada orang, merangsang, antusias
- Flamboyan, penuh gairah, dan cepat menyesuaikan
- Menyenangkan, menarik, dan mempengaruhi dengan humor yang alami

Mereka perlu...

- Kurangi bicara dan lebih banyak mendengarkan
- Lebih terstruktur
- Hindari terlalu berlebihan dan generalisasi
- Mengelola waktu mereka

Karakteristik Presenter AMIABLE



- Pasif, pendiam, berorientasi pada orang
- Mendukung dan pendengar yang baik
- Melibatkan kerjasama tim dalam pelatihan (training)
- Tidak suka konflik interpersonal
- Mudah dikemudikan oleh peserta

Mereka perlu...

- Lebih energik dan mengarahkan diri
- Tetapkan tujuan pelatihan dengan jelas dan mengelola waktu mereka
- Lebih kreatif dan fleksibel