

TEKNIK PRESENTASI & NEGOSIASI

Minggu ke 2

WHAT IS A PRESENTATION?

- Presentasi adalah metode komunikasi yg dapat disesuaikan dengan berbagai situasi berbicara, dengan kelompok, pertemuan/ pengarahan tim dll.
- To be effective : langkah demi-langkah persiapan, metode & sarana penyajian informasi harus dipertimbangkan dengan cermat.

ORGANISING THE PRESENTATION MATERIAL

- *Blue sky thinking (the ideas)* menjaga tujuan utama presentasi, menuliskan poin/ materi yg akan dibuat.
- *Selecting the main points* (memilih poin utama): presentasi dibagi menjadi 3 bagian :
 - introduction (beginning)/ pendahuluan
 - main content (middle)/ inti
 - conclusion (end)/ kesimpulan

STRUKTUR YANG BERGUNA ADALAH SEBAGAI BERIKUT:

- Menyampaikan pada audiens dalam pengantar, subjek/ tema dari presentasi (menyampaikan poin-poin kunci)
- menyampaikan pesan inti (menyampaikan dengan rinci dengan data-data/ informasi pendukung)
- menyampaikan kepada audiens keseluruhan materi yg telah disampaikan (meringkas poin-poin penting, menyimpulkan sesuai dengan topik utama)
- jika memiliki banyak materi, harus selektif sesuaikan dengan prioritas

- ***Deciding whether to illustrate*** (penggunaan ilustrasi) sebagian besar pembicara menyampaikan anekdot pribadi, situasi kehidupan nyata/ contoh hipotesis gunakan ilustrasi visual sesuai dengan kebutuhan
- ***introduction and conclusion***
 - ✓ *the introduction* : memberikan preview dari apa yang anda akan katakan, mendapatkan perhatian dari audiens dengan pernyataan tujuan
 - ✓ *the conclusion* : mengulangi poin utama dengan menggunakan kata-kata yang berbeda dan meringkas poin utama dan berikan argumen

MEMPERSIAPKAN PRESENTASI

1. tujuan (*The objective*)
2. subjek (*The subject*)
3. audiens (*The audience*)
4. tempat (*The place*)
5. waktu/hari (*Time of day*)
6. durasi (*Length of talk*)

WRITING YOUR PRESENTATION

- **Who? Say What?, Why?, How? to whom? What Effect?**

WHO

- Kompetensi apa yang dimiliki komunikator
- Kredibilitas komunikator

SAY WHAT?

- Mengidentifikasi pesan utama yang ingin dikomunikasikan.
- Dari perspektif audiens, harus dipikirkan tentang apa manfaat dari pesan yang disampaikan
- Apa yang akan peroleh audiens?
- Strategi seperti apa agar audiens tertarik dengan pesan yang disampaikan

WHY?

- Arti penting pesan bagi audiens dan mengapa pesan harus tersampaikan serta dipahami audiens dengan baik

HOW?

- Bagaimana cara membangkitkan ketertarikan audiens dengan pesan yang disampaikan
-

TO WHOM?

- Siapa yang menjadi audiens?

Isi pesan dan cara mengemas pesan harus disesuaikan dengan target audiens dari sisi usia, latar belakang social ekonomi, Tingkat Pendidikan, suasana

WHAT EFFECT?

- Efek seperti apa yang diharapkan terjadi pada audiens?
- perubahan pengetahuan (kognitif)
- Perubahan sikap atau
- Perubahan perilaku

Daya Tarik komunikator dalam presentasi

Kredibilitas :

- Good performance
- Good Personality
- Competence
- Motive
- Dinamica

NILAI-NILAI PRIBADI

- Nilai-nilai seperti keadilan, integritas, kejujuran, dan kepercayaan secara alami mendorong kita untuk terbuka. Nilai-nilai pribadi memiliki tempatnya dalam hubungan apa pun.
- Nilai-nilai biasanya berakar dalam dan banyak orang merasa sangat defensif tentang nilai-nilai tersebut, seolah-olah integritas mereka sedang ditantang. Namun, dalam presentasi & negosiasi, ketika kita terlibat dalam suatu proses komunikasi, apa yang kita lakukan dan apa yang kita ucapkan harus sama.

- 
- Dengan kata lain, jika kita memilih untuk terbuka dan jujur, misalnya berbagi informasi dengan pihak lain dan mereka memutuskan untuk tidak melakukan hal yang sama, tebak siapa yang akan mendapatkan manfaat/ keuntungan? Dan seberapa pantas itu?

- 
- Dalam hukum ekonomi, penawaran dan permintaan, mengakibatkan orang melakukan bisnis, hubungan kerja sama dapat membantu menciptakan peluang yang lebih besar .
 - Kepercayaan dan kejujuran adalah nilai-nilai yang hebat: artinya dapat dipertahankan dan aman, terutama bila kita memiliki bisnis yang melibatkan ratusan atau ribuan orang yang membeli atau menjual produk atau jasa.
 - Namun, dalam sebuah presentasi & negosiasi, nilai-nilai ini bisa menjadi akar dari rasa puas , keakraban, tetapi tidak boleh merugikan stakeholder. kita tetap sangat percaya pada hubungan kolaboratif dengan penekanan pada mengoptimalkan nilai sambil memastikan kepentingan terbaik dari semua yang terlibat.

JUJUR DENGAN DIRI SENDIRI

- Seringkali sulit untuk mengetahui seberapa bagus kesepakatan yang benar-benar kita dapatkan setelah presentasi dan negosiasi. Ini akan jauh lebih mudah untuk diselesaikan jika, ketika kita meninjau kinerja, membenaran diri tidak dimasukkan dalam persamaan. Pernahkah kita bertanya pada diri sendiri: “Jika saya telah melakukan dengan cara yang berbeda atau mengambil keputusan yang berbeda, dapatkah saya mendapatkan kesepakatan yang lebih baik?”.
- Mempelajari sesuatu dari setiap presentasi & negosiasi dan memastikan bahwa kompromi yang tidak direncanakan telah terjadi, kita mengambil beberapa nilai dari pengalaman tersebut. Hal ini membutuhkan kejujuran dengan diri sendiri.



EMPAT TANTANGAN YANG KITA HADAPI

- Tantangan 1: semua tentang kita
- Tantangan 2: Tidak ada aturan
- Tantangan 3: Mengetahui kapan kita melakukan dengan baik
- Tantangan 4: Tidak ada yang terjadi secara kebetulan

TANTANGAN 1: INI SEMUA TENTANG KITA

- **Presentasi & Negosiasi tidak nyaman.**
- Seni presentasi & negosiasi dapat dipelajari dan diterapkan, tetapi kita harus memiliki motivasi diri untuk perubahan dan kemampuan untuk fleksibel. Ini bukan hanya tentang menjadi tangguh atau siap. Ini tentang diri yang dimotivasi oleh prospek menciptakan nilai dan keuntungan dari kesepakatan yang dipikirkan dengan matang. Oleh karena itu, kita harus menyadari bahwa kinerja kita di masa lalu bukanlah indikasi kinerja kita di masa depan, terutama karena setiap presentasi & negosiasi adalah unik, seperti sebuah pertandingan.

- 
- Jadi, tantangan pertama adalah kita. Kita semua memiliki prasangka, nilai, ideologi, preferensi, tekanan, tujuan, dan penilaian, seperti halnya pihak lain yang terlibat dalam presentasi&negosiasi. Jadi salah satu bagian dari perjalanan akan melibatkan kita untuk memahami mengapa tantangan terbesar kita dalam negosiasi adalah diri kita sendiri dan bagaimana kita secara alami melihat dunia dari sudut pandang kita daripada sudut pandang orang lain.

TANTANGAN 2: TIDAK ADA ATURAN

- Dalam negosiasi tidak ada aturan. Tidak ada prosedur yang ditetapkan, tidak ada kaleng atau tidak. Presentasi & Negosiasi sering disamakan dengan permainan catur – perbedaannya adalah bahwa dalam kebanyakan presentasi untuk negosiasi kita tidak perlu mencoba untuk mengalahkan lawan, dan tidak terbatas pada gerakan alternatif.
- Meskipun mungkin tidak ada aturan mutlak dalam negosiasi, ada parameter yang harus kita jalankan. Kebanyakan individu diberdayakan oleh pimpinan untuk bernegosiasi tetapi hanya sampai tingkat tertentu, misalnya hanya sampai tahap diskusi bukan mengambil Keputusan final. Pemberdayaan total menghasilkan eksposur dan risiko karena alasan tertentu.

TANTANGAN 3: MENGETAHUI KAPAN KITA TELAH MELAKUKAN DENGAN BAIK

- Pertanyaan seperti ini menantang seberapa jujur kita dengan diri kita sendiri. Kesepakatan yang baik harus ditentukan, dengan mempertimbangkan semua keadaan. Ego kita dapat membuat kita menyalahkan keadaan kita ketika kesepakatan menjadi boomerang. Pada saat kesepakatan selesai, kita mungkin hanya ingin melanjutkan implementasi daripada merenungkan kinerja. Mengukur kualitas kesepakatan kita, tanpa mengakui beberapa risiko, tidak mengukur nilai total, gagal memberikan cerminan sebenarnya dari kinerja kita. Kejujuran kita dalam meninjau diri sendirilah yang perlu didorong jika kita ingin benar-benar mengukur nilai sebenarnya dari kesepakatan kita dan belajar dari kinerja.

TANTANGAN 4: TIDAK ADA YANG TERJADI SECARA KEBETULAN

- Inti dari negosiasi adalah melakukan apa yang sesuai dengan keadaan kita. Ini berarti menyadari segala sesuatu yang terjadi sebelum, selama, dan setelah kita presentasi & negosiasi. Dalam negosiasi, tidak ada yang terjadi secara kebetulan; segala hal terjadi untuk suatu alasan. Mengendalikan diri sendiri, emosi kita, dan hubungan adalah atribut penting bagi seorang negosiator. Tantangannya adalah bahwa kualitas-kualitas ini, bagi kita tidak datang secara alami. Negosiator yang efektif mengembangkan kesadaran mereka ke titik bahwa mereka tidak kehilangan kontak dengan kepekaan manusia yang diperlukan untuk mengelola hubungan, dan bahwa mereka tidak berkompromi demi kepuasan pribadi untuk kenyamanan mereka sendiri.