

### PESERTA PELATIHAN

- Karyawan
- Manager & Staf perusahaan
- Yang memerlukan komunikasi dengan pihak eksternal maupun internal

### INVESTASI PELATIHAN

- Rp. 3,200,000,- Per Orang,
- Termasuk: Modul (materi), ATK Peserta, Jaket, Tas, Topi, Sertifikat, Makan Siang(3x), Cofee Break, Makan Malam (1x), Souvenir, fasilitas jalan-jalan setelah training pada sore hari, antar jemput untuk peserta berdomisili/menginap di surabaya atau di bandung (apabila pelatihan diadakan di bandung)

### WAKTU PELATIHAN

- 2009
- Di Surabaya atau di Bandung

Untuk pendaftaran dapat menghubungi:

**Kantor** : Villa Jasmine III Blok M No. 01 Sidoarjo JATIM 61224

**Telp** : (031) 77620995

**Fax** : (031) 8921377

**Contact Person** : Fidianty - 081910422751

**Eko** - 081332788690

Email

[stcsurabaya@yahoo.co.id](mailto:stcsurabaya@yahoo.co.id) ; [surabayatraining@gmail.com](mailto:surabayatraining@gmail.com)

Website

<http://surabayatraininggroup.wordpress.com>



## TRAINING TIGA HARI

### INTERPERSONAL COMMUNICATION SKILLS

Dengan skill komunikasi yang baik, pesan yang ingin disampaikan seseorang dapat diterima dengan baik oleh lawan bicara, terhindar dari kesalahpahaman dan salah pengertian, sehingga misi dari pekerjaan dapat tercapai dan dengan skill komunikasi yang baik membantu dalam mempengaruhi lawan bicara.

Skill berkomunikasi antar pribadi wajib dimiliki oleh setiap karyawan, mulai dari staf hingga manajer puncak. Diharapkan setelah mengikuti training ini, para peserta menguasai teknik-teknik praktis dan mampu berkomunikasi dengan lebih baik, yaitu mendengarkan secara aktif dan berbicara secara asertif.



### Garis Besar Program

1. Introduction
  - Pengertian communications & pentingnya identifikasi lawan bicara dan penyampaian pesan yang tepat.
  - Vocal, verbal, visual (body language)
2. Powerfull active listening
  - Kemauan mendengarkan
  - Memperhatikan.
  - Memahami,
  - Mengingat
  - Memberi tanggapan dan umpan balik (feedback) yang tepat
3. Berkomunikasi secara lugas
  - Relationship; dasar berkomunikasi adalah menjalin hubungan, bukan hanya jangka pendek namun harus jangka panjang
  - Appreciation: menghargai lawan bicara dalam berkomunikasi
  - Asking: mengajukan permintaan atau meminta sesuatu dengan lugas
  - Confidence: percaya diri untuk menunjang sukses berkomunikasi
  - Advocacy: memberikan kritik, saran, pendapat secara lugas
4. Komunikasi dalam menghadapi lawan bicara agresif atau menuntut
  - Conflict management
  - Mendengarkan keluhan atau tuntutan seseorang