

Jakarta, August 2011

Kepada Yth,

Hal : PELATIHAN HIGH IMPACT BUSINESS PRESENTATION

Dear Marketers,

*'Is not what you say but how you say it'*, begitu kata orang bijak dan realitasnya.

Buka konsep, materi atau informasi yang kurang mengena, tapi sering kali cara menyampaikannya kurang efektif. Bagi para Managers disemua Divisi, utamanya Marketing, Viatama menyelenggarakan pelatihan khusus untuk meningkatkan keterampilan presentasi, sebagai bahan masukan dan pertimbangan lebih lanjut.

Topik : **HIGH IMPACT BUSINESS PRESENTATION**

*(Outline pelatihan terlampir)*

Sasaran :

- *Agar para peserta lebih memahami aspek-aspek penting yang perlu diketahui dalam menyampaikan presentasi yang berdampak tinggi.*
- *Mampu menganalisa/mengenali audience dan menentukan sasaran presentasi secara tepat.*
- *Mampu merancang materi presentasi secara sistematis dan terarah sesuai dengan kebutuhan dan 'listening style' audiences.*
- *Terampil dalam menyiapkan Visual Aids dan peralatan pendukung terkait secara terintegrasi.*
- *Terampil mengolah aspek-aspek Verbal dan Non Verbal agar presentasi lebih kredibel, efektif dan 'menjual'*

- Durasi** : 24 jam (3 hari)
- Metode** : Presentasi interaktif, workshop, simulasi presentasi dan konsultasi.  
*Presentasi individu awal dan akhir akan direkam dan dievaluasi bersama, dan feedback dari fasilitator.*
- Jumlah peserta** : Maksimal 12 orang per kelas
- Tanggal & Tempat** : Akan ditentukan dan disediakan klien.
- Biaya** : Rp. 42.000.000,- (Empat puluh dua juta rupiah); *negotiable*.  
*Paket biaya pelatihan tersebut diatas sudah termasuk :* konsultasi pra-pelatihan, materi modul/kasus, Video recording, VCD presentasi pribadi, sertifikat, konsultasi selama workshop, dan PPh pasal 23.

Kami dengan senang hati bersedia untuk memberikan penjelasan lebih terperinci, baik tentang materi modul maupun teknis pelaksanaannya.

Merupakan suatu kehormatan bagi Viatama untuk dapat berkontribusi dalam pengembangan kompetensi para Marketing & Sales Executive dan Manager Divisi/Lini lainnya; khususnya dalam **Presentation Skills**

Sambil menunggu respon selanjutnya, atas perhatian dan kepercayaan yang diberikan kepada Viatama, kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,



**Victor M.L. Tobing**  
*Managing Director*

## HIGHLY IMPACT BUSINESS PRESENTATION

HARI I	HARI 2	HARI 3
<p>☞ <i>Masalah-masalah yang dihadapi dalam Presentasi</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Simulasi Presentasi I (Video Recording)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Topik Bebas : Umum atau Bisnis</li> <li>- Persiapan Presentasi 15 menit</li> <li>- Presentasi Individu 12 peserta @ 5 - 10 menit</li> </ul> </li> <li>• <b>Simulasi Presentasi I (Video Recording) - Lanjutan</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentasi Individu 4 @ 5 -10 menit</li> </ul> </li> </ul> <p><b><u>ASPEK PSIKOLOGIS DALAM PRESENTASI</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Hambatan Dalam Menyampaikan Presentasi</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Percaya Diri dan Antusiasme</li> </ul> </li> <li>• <b>Mengatasi 'Rasa Takut'</b></li> </ul> <p><b><u>PERENCANAAN DAN PENGORGANISASIAN PRESENTASI</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Menentukan Tujuan Presentasi</b></li> <li>• <b>Analisa dan Mengenali Audiens</b></li> <li>• <b>Membuat Format Presentasi</b></li> </ul> <p><b><u>Workshop I : Membuat Format / Materi Presentasi</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Introduksi, Isi, Kesimpulan</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Visual Aids dan Penataan Ruang</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Media Presentasi</li> <li>- Kejelasan Visual Aids dan Penataan Ruang</li> </ul> </li> </ul> <p><b><u>Workshop II : Menyiapkan Media Presentasi</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Flipchart, PowerPoint, Alat Peraga lainnya</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Review :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menentukan Tujuan Presentasi</li> <li>- Analisa Audiens</li> <li>- Format dan Materi Presentasi</li> </ul> </li> <li>• <b>Penampilan Busana yang 'Profesional'</b></li> <li>• <b>'Rehearsal' dan Perubahan Saat-saat Terakhir</b></li> </ul> <p><b><u>Latihan I : Penggunaan Media Presentasi</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Simulasi Individu</li> </ul> <p><b><u>MENYAMPAIKAN PRESENTASI SECARA EFEKTIF</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Elemen Komunikasi</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elemen Komunikasi : Verbal, Voice, Visual</li> <li>- Komunikasi Verbal / Non Verbal versus           <ul style="list-style-type: none"> <li>* 'Listening Style' Audience</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> <p><b><u>Latihan 2 : Suara &amp; Pengolahan Vokal</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Simulasi Individu</li> </ul> <p><b><u>Pengolahan Bahasa Tubuh</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Simulasi Individu</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Menjawab Pertanyaan / Menanggapi Komentar Audience Secara Efektif</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pertanyaan Audience</li> <li>- Pertanyaan Presenter</li> </ul> </li> <li>• <b>Persiapan Materi Presentasi II</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Materi Presentasi</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Review :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Penampilan Busana dan Rehearsal</li> <li>- Elemen Komunikasi : Verbal, Voice, Visual</li> <li>- Listening Style 'Audience'</li> </ul> </li> <li>• <b>Persiapan Materi Presentasi II</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Alat Bantu Yang Dibutuhkan</li> <li>- Uji Coba Peralatan</li> <li>- Penataan Ruang</li> </ul> </li> <li>• <b>Simulasi Presentasi II (Video Recording)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menyampaikan Presentasi II : 12 peserta @ 10 - 15 menit</li> <li>- Evaluasi Peserta</li> </ul> </li> <li>• <b>Replay Video Recorded @ 3 menit</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluasi &amp; Feedback Individu</li> </ul> </li> <li>• <b>Diskusi Terbuka / Konsultasi</b></li> <li>• <b>Rangkuman Penutup</b></li> </ul>
* <b>Diskusi Terbuka / Konsultasi</b>	* <b>Diskusi Terbuka / Konsultasi</b>	* <b>Diskusi Terbuka / Konsultasi</b>



# REGISTRATION FORM

VIATAMA - LEARNING CENTER  
Telp. 723 2790-91, 720 5203-04  
Fax. 724 3364

E-mail : [viatama@via-learn.com](mailto:viatama@via-learn.com); website : [www.via-learn.com](http://www.via-learn.com)

Workshop : .....

Tanggal : .....

Perusahaan	:	.....
Bidang Usaha	:	.....
Alamat	:	.....
		..... Kode Pos : <input type="text"/>
Telepon	:	<input type="text"/> - <input type="text"/>
Fax	:	<input type="text"/> - <input type="text"/>
E-mail	:	.....

No	Nama Peserta	Panggilan	Jabatan
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

Jakarta, .....

Menyetujui,

Penanggung Jawab,

Nama : ..... Nama : .....

Jabatan : ..... Jabatan : .....

UNTUK KONFIRMASI PENDAFTARAN, HARAP FORMULIR INI DIISI DAN DIFAX KEMBALI. PEMBAYARAN DITRANSFER KE PT. VIATAMA TRIMITRA SEDJATI, CITIBANK CABANG PONDOK INDAH NO. REK. 3000182154, SELAMBAT-LAMBATNYA **5 HARI KERJA SEBELUM TANGGAL PELATIHAN**. **BIAYA BELUM TERMASUK PPH PASAL 23**.  
DENGAN KETENTUAN :  

- PEMBATALAN 2 HARI KERJA SEBELUM PELAKSANAAN DIKENAKAN **BIAYA ADMINISTRASI 25%**.
- PEMBATALAN 1 HARI KERJA SEBELUM PELAKSANAAN DIKENAKAN **BIAYA ADMINISTRASI 50%**.
- PEMBATALAN PADA HARI PELAKSANAAN DIKENAKAN **BIAYA ADMINISTRASI 100%**.



**VIATAMA  
LEARNING CENTER**



**VICTOR TOBING, MBA**  
*Managing Director/Senior Consultant*

#### PENDIDIKAN FORMAL

- Fakultas Kedokteran (1968 - 1974)
- MBA Eksekutif LPPM (1991 - 1992)

#### PENDIDIKAN INFORMAL DAN ORIENTASI KERJA

- Di beberapa negara seperti : Swiss, Austria, USA, Pakistan dan Malaysia dalam bidang : *Medical & Clinical Trial, Sales & Marketing Management, Product Management, Business Development dan Training/HR Management Development.*
- *Certified Assessor*

#### MENDAPAT PELATIHAN KHUSUS

- Performance Measurement for HRD *IQPC, Kuala Lumpur, Malaysia, 2002*
- ARTDO *Penang Malaysia, 2000*
- Financial Management for Non Finance Manager *Singapore Institute of Management, Singapore, 1991*
- Key Management Forum Strategic Management *IBIS New York, Singapore, 1990*
- Key Managers & Leadership Seminar *IBIS New York, Geneva, 1989*
- Presentation Skills *Peter Rogen Inc, NY, Singapore, 1989*
- Marketing Management *Sandoz Ltd., Basle, Swiss, 1986*
- Professional Selling Skills *Sandoz Ltd., Singapore, 1984*
- Train The Trainer *CIBA-GEIGY Ltd., Beatenberg, Swiss, 1983*
- Product Management *CIBA-GEIGY Ltd., Lenzburg, Swiss, 1980*

#### PENGALAMAN KERJA, MEMBERI PELATIHAN DAN KONSULTASI

1992 - Sekarang	<b>Viatama Training &amp; Business Consultant</b>	<i>Managing Director/ Senior Facilitator</i>
1991 - 1992	<b>Oriflame International</b>	<i>Business Consultant</i>
1988 - 1991	<b>PT. Sterling-Winthrop USA</b>	<i>Marketing Director</i>
1984 - 1988	<b>PT. Sandoz Biochemie Pharma Indonesia</b>	<i>Marketing Manager</i>
1974 - 1984	<b>PT. Ciba-Geigy Pharma Indonesia</b>	<i>Group Product Manager</i>

*Sebagai Managing Director/Senior Consultant Viatama*, telah memperoleh dan memupuk pengalaman manajerial maupun organisasional lebih dari 25 tahun di dalam bidang : *Product Management (Ethical & OTC), Marketing Management, Strategic Management, HR Management, Training & Business Consultant, di beberapa perusahaan multinasional Farmasi, MLM dan Produk Konsumer terkemuka.*

Sejak 1992 telah memberikan pelatihan dan konsultasi di lebih dari 225 perusahaan Nasional dan Multinasional, sebagian klien antara lain :

*Anugerah Argon Medica \* Anugerah Pharmindo Lestari \* Astellas Pharma Indonesia \* Astra Zeneca \* Bayer Indonesia \* BBraun Medical Indonesia \* Bebelac Indonesia \* Becton Dickinson Asia Limited \* Beiersdorf Indonesia \* Bernofarm \* BKOM-Depkes RI \* Boehringer Ingelheim \* Bristol Myers Squibb \* Catur Sentosa Adiprana \* CME-PDU FKUI/ KPPIK \* Combiphar \* Datascrip \* Delta Jakarta Tbk \* Detpak Indonesia \* Dexa Medica \* Dos Ni Roha \* Dua Kelinci \* Eisai Indonesia \* Erha Dermato Industries \* Fortune Pramana Rancang \* Garuda Indonesia (GATE) \* GE-Lighting Indonesia \* Gelora Aksara Pratama \* GlaxoSmithKline \* Gramedia Majalah \* Indofarma Group \* Indosentra Pelangi \* Kalbe Farma \* KF-Diagnostika \* Kimia Farma Tbk \* Kinocare Era Kosmetindo \* KOMPAS Group \* Mandom Indonesia Tbk \* Meiji Indonesian \* Merapi Utama Pharma \* Merck Indonesia Tbk \* Miracle Aesthetic Clinic/ Melliderma Skin Healthcare \* Novartis Indonesia \* Novell Pharmaceutical \* Nutricia Indonesia \* Orang Tua Group \* Otsuka Indonesia \* Penerbit Erlangga \* Perusahaan Perdagangan Indonesia \* Pfizer Indonesia \* Phapros Indonesia Tbk \* Pharmasolindo \* Philips Ralin Electronic \* PLN \* Program Magister Psikologi UI \* Rajawali Nusantara Indonesia \* Roche Indonesia \* RS. ASRI \* Rudy Hadisuwarno \* Sandoz Indonesia \* SOHO \* Sorini \* Sun Hope Nutrisi \* Surgika Alkesindo \* Takeda Indonesia \* Tanesia \* Tjiwi Kimia \* Total E&P Indonesia \* Tunggal Idaman Abdi \* United Dico Citas \* United Motors Centre \* Widatra Bhakti \* Wings Surya \* Winterthur Life Indonesia \* Wyeth Nutrition \**