

BECOMING EFFECTIVE AND ENGAGING TRAINER

How to Create & Deliver
Impactful & Engaging Training Program





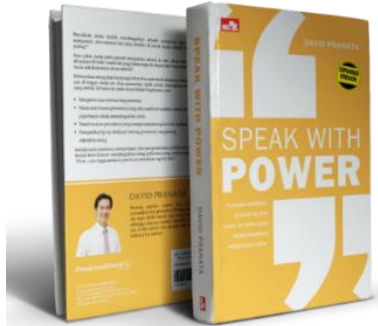
DAVID PRANATA

Trainer & writer

- ✓ 2nd Runner Up International Speech & Evaluation Contest, District 87 Toastmasters International
- ✓ Training Coordinator (2012 - 2013) in Toastmasters International for Indonesia, Malaysia & Brunei
- ✓ Dosen Luar Biasa di Univ. Ciputra & IBMT Surabaya
- ✓ Aktif memberikan training di perusahaan, instansi pemerintah dan institusi pendidikan

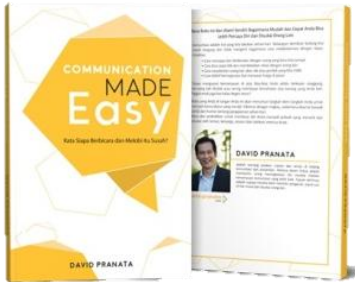
AS A WRITER

Website: <https://david-pranata.com/>



Speak with Power

Buku topik presentasi / public speaking



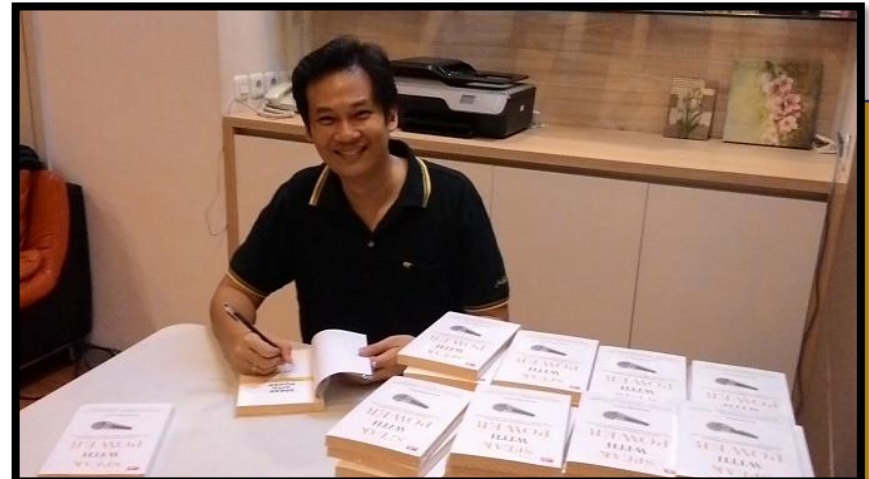
Communication Made Easy

Buku topik komunikasi / interpersonal communication

 david.fanpage

 davidpranataofficial

 David Pranata



ROADMAP WORKSHOP



1

Basic Training Skill

Mengetahui definisi & tujuan training.
Penguasaan skill public speaking for training

2

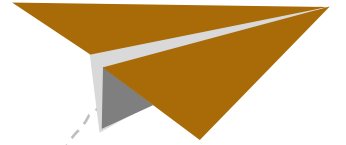
Training Materials

Menyusun materi training yang terstruktur, simple dan mudah diikuti oleh audiens

3

Training Delivery

Membawakan training yg mampu mendapatkan & mempertahankan perhatian audiens





CHAPTER #1

BASIC TRAINING SKILL

Definisi & Tujuan Training. Penguasaan Public Speaking for Training

Definisi

APA ITU TRAINING ?

Proses pengembangan pengetahuan dan ketrampilan untuk melakukan suatu pekerjaan.

Apa bedanya dengan presentasi pada umumnya?



Tujuan

HARAPAN DARI SEBUAH PROSES **TRAINING**

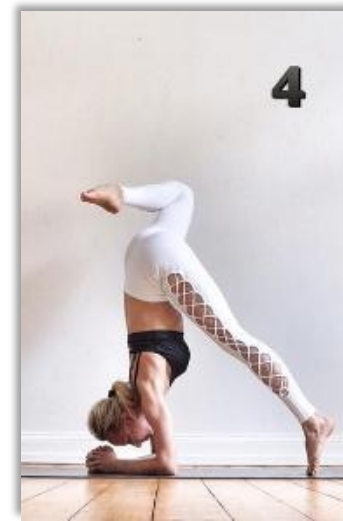
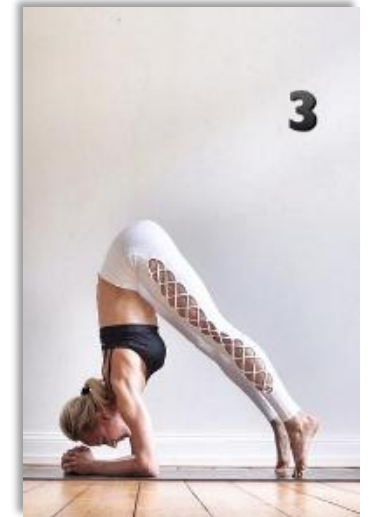
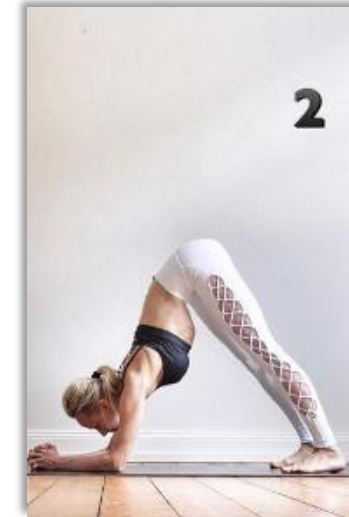
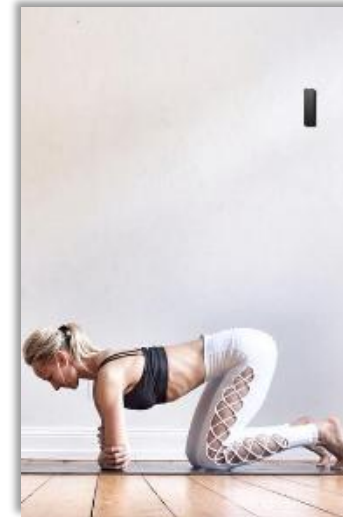
- Terjadi proses **transfer skill**
- Peserta **tidak hanya paham** akan tetapi juga **MAMPU** melakukan suatu pekerjaan

Oleh karena itu dalam training sebuah **skill kompleks akan dibreakdown** menjadi langkah – langkah yang mudah dipahami & diterapkan



ANALOGI PROSES TRAINING

Breakdown sebuah skill kompleks menjadi langkah – langkah yang bisa dipahami dan diikuti oleh peserta



Kunci

TIGA KUNCI TRAINING EFEKTIF



Mengajarkan Skill

Tujuannya adalah **memampukan peserta**, bukan sekedar mengerti atau paham



Menggunakan Aktifitas

Perlu adanya **latihan dan praktek** supaya peserta bisa mencoba & mengalami langsung



Ada Repetisi

Butuh pengulangan sampai sebuah pengetahuan atau skill bisa tertanam

SUMMARY

- Training adalah proses pengembangan pengetahuan (knowledge) dan ketrampilan (skill)
- Dalam sebuah training akan terjadi transfer skill
- Kunci training efektif: mengajarkan skill, ada aktivitas dan perlu repetisi
- Beda Training dan presentasi:

	Presentasi	Training
Tujuan	Berbagi informasi atau inspirasi	Transfer skill
Durasi	5 – 15 menit	60 menit s/d 2 hari
Metode	Lecture, story	10 Metodologi Pembelajaran





CHAPTER #2

TRAINING MATERIAL

Merancang Materi Training yang Terstruktur, Simple dan Mudah Diterima oleh Audiens

ROADMAP TRAINING MATERIAL

Langkah- langkah **MERENCANAKAN & MENYUSUN** Materi Training



#1 SYLLABUS

Membuat kerangka
/ outline materi
pembelajaran



#2 METHODOLOGY

Menyusun metode
(cara mengajarkan)
materi pembelajaran

STEP #1

Menyusun **Syllabus** / **Outline** Materi

Adalah tahap di mana Anda menyusun **materi APA** yang akan dibawakan saat training.

Jika dianalogikan seperti sebuah buku, maka syllabus seperti **daftar isi** yang memuat ringkasan dari materi yang akan disampaikan.

Syllabus atau outline materi adalah jawaban Ketika ada seseorang bertanya pada Anda ***"Nanti di training kita akan belajar apa saja?"***



Topik Training: Tips Hidup Sehat



1

Olah raga
teratur



2

Makan makanan
bergizi



3

Istirahat yang
cukup

Dua Tips dalam Menentukan

SYLLABUS / OUTLINE TRAINING



Batasi Jumlah Modul

Lebih baik materi disusun secara berstruktur / memiliki hirarki



Buat Judul Modul Singkat

Semakin singkat maka semakin mudah diingat & bisa untuk interaktifitas

OUTLINE MATERI (DAY #1)



Chapter #1

Communication Skill #101

Dasar Komunikasi Interpersonal & Mindset Komunikasi

- Perkenalan program, trainer dan peserta
- Definisi komunikasi (verbal & non verbal)

- Mengapa perlu menguasai komunikasi (hard skill vs soft skill)
- Mengenali mindset dan gaya komunikasi – komunikasi sebagai skill bukan bakat atau karakter bawaan

Chapter #2 (Game Session)

Trade to Win

Experiential Learning Game yang mengajarkan Mindset & Skill Persuasi

- Menggunakan komunikasi untuk mencapai tujuan bersama / organisasi
- Belajar negosiasi & persuasi melalui game
- Asking skill - kemampuan mengajukan pertanyaan yang tepat
- Mengetahui gaya & mindset komunikasi yang tepat untuk mencapai tujuan



Chapter #3

The Art of Conversation

Tiga langkah membangun dan membina relasi di dunia kerja

- Step #1 Membangun karisma & impresi
- Step #2 Cara cepat klik & membangun hubungan baik dengan orang lain
- Step #3 Meningkatkan relasi melalui percakapan
 - Tips menjadi pribadi menarik dalam relasi
 - Listening skill – skill komunikasi terpenting yang sering dilupakan orang
 - Mengapa mayoritas dari kita adalah pendengar yang buruk
 - Metode S.I.R untuk menjadi pendengar yang lebih baik

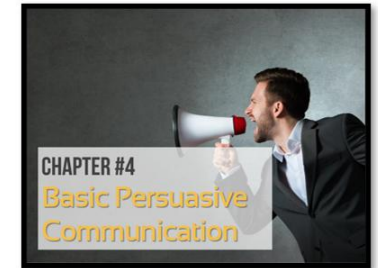
OUTLINE MATERI (DAY #2)

Chapter #4

Persuasive Communication

Dasar – Dasar Meyakinkan Orang Lain

- Definisi persuasi & 4 Kesalahan yang sering terjadi
- Game Persuasi “Give My Money Back”
- 3 Pilar Persuasi – credibility, emotion, logic



Chapter #5 (Game Session)

Movement Momentum

Experiential Learning Game yang mengajarkan bagaimana menyampaikan dan meyakinkan ide Anda pada orang lain. Detil konsep game ini ada di lampiran.

Chapter #6: SWAP Method

How to Sell Without Annoying People

Langkah-langkah teruji meyakinkan orang lain tanpa membuat mereka merasa terganggu

- Pre-suasion: Apa yang perlu dipersiapkan sebelum menjual
- Defining Problem: Menggali kebutuhan dan keinginan klien
- Presenting Solution: Menyajikan solusi kepada klien
- Action: Teknik – teknik untuk menutup penjualan



Chapter #7

Weapons of Influence

Menggunakan psikologi persuasi sebagai booster persuasi Anda. Materi yang dibahas antara lain:

- Definisi Weapons of Influence / psikologi persuasi
- Enam prinsip psikologi persuasi

OUTLINE MATERI

INTRO

PUBLIC SPEAKING FOR TRAINING



Peserta akan mempelajari **definisi training dan faktor kunci** menciptakan training berdampak. Selain itu peserta juga akan belajar skill public speaking untuk tujuan mengajar.

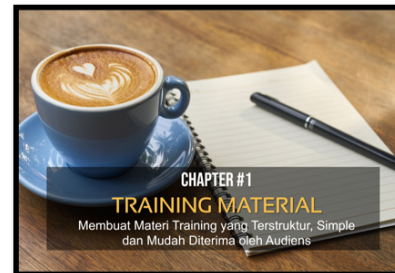
Hal – hal yang akan dibahas dalam modul ini adalah:

- **Perkenalan** trainer dan **roadmap** pembelajaran
- **Definisi training** – apa perbedaan training dengan presentasi
- **Esensi & faktor kunci** sebuah training yg efektif & berdampak
- **Praktek:** presentasi perkenalan diri sebagai sarana pembelajaran basic training skill

SESI #1

TRAINING MATERIAL

Membahas tentang apa itu modul / syllabus training dan cara membawakan berbagai macam metode pengajaran



Topik bahasan yang akan dipelajari adalah:

- **Step #1 Pengenalan Syllabus / Outline** – Mengapa syllabus diperlukan untuk training terstruktur dan mudah dimengerti
- **Step #2 Membawakan berbagai metode pembelajaran** – antara lain:
 - ✓ Membawakan lecture & storytelling
 - ✓ Menjadi fasilitator dalam proses diskusi
 - ✓ Menyusun dan membawakan exercise, studi kasus
 - ✓ Merancang, membawakan dan mengevaluasi role play
 - ✓ Melakukan ice breaking
 - ✓ Melakukan demonstrasi dan teknis menggunakan video
 - ✓ Menjadi moderator metode experiential / game based learning

OUTLINE MATERI

SESI #2

TRAINING

TOOLS & EQUIPMENT



Modul ini membahas bagaimana seorang trainer mampu menguasai peralatan dan perlengkapan pendukung training

Hal – hal yang akan dibahas dalam modul ini adalah:

- **Peralatan Teknis Training** – menggunakan microphone, projector, pointer dan notes training
- **Flip Chart** – teknik & prinsip menggunakan flip chart

SESI #3

TRAINING DELIVERY

Modul ini membahas bagaimana membawakan training yang interaktif dengan antusias sehingga mampu mempertahankan perhatian audiens



Topik bahasan yang akan dipelajari adalah:

- **Non Verbal Communication** – bahasa tubuh & intonasi suara
- **Level of Energy & Enthusiasm** – membuat audiens senantiasa antusias mengikuti jalannya training
- **Conditioning & Interactivity** – setup rules dan membuat training berjalan interaktif
- **Urut – urutan membuka training** – merancang proses pengenalan materi, perkenalan trainer dan mengkondisikan peserta
- Merancang dan **menghadapi sesi tanya jawab**
- **Presence** – mengatasi situasi tak terduga saat training
- **SHOWCASE** – peserta secara berkelompok praktek membawakan topik training dan mendapat feedback

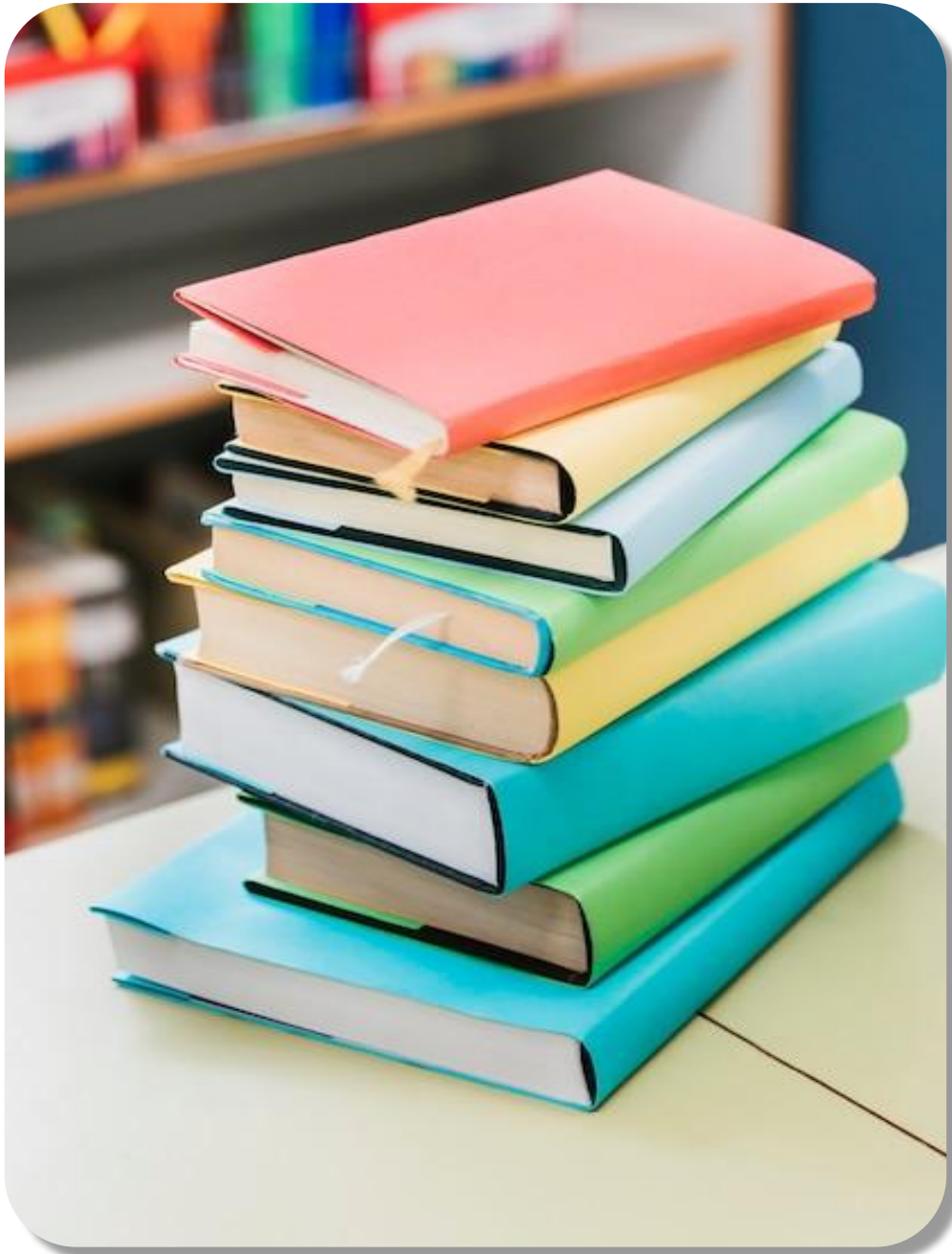
SUMMARY

STEP #1 SYLLABUS

- Syllabus seperti **daftar isi** dalam sebuah buku, **berisi daftar materi (APA)** yang akan Anda bawaan saat training
- Batasi jumlah modul yang ada, buat juga judul modul singkat

Tambahan Insight untuk Syllabus

- Anda bisa membagikan syllabus pada peserta sebelum training (bisa melalui info awal atau melalui handout)
- Sampaikan juga syllabus di pembukaan training. Buatlah juga satu slide berisi syllabus, slide ini bisa diberi judul: agenda, roadmap, outline atau daftar isi
- Tuliskan juga syllabus training Anda di flipchart



STEP #2

Menentukan Metodologi Pembelajaran

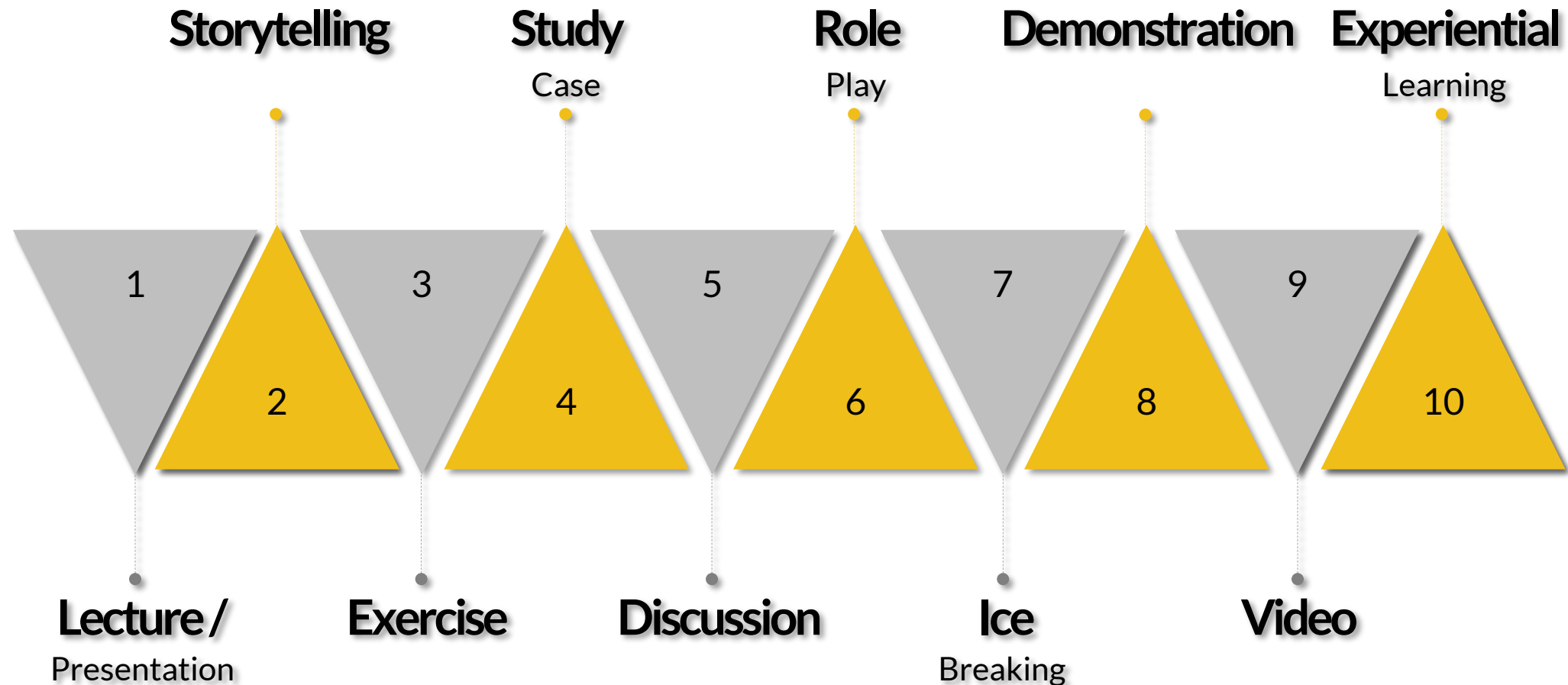
adalah proses menentukan **BAGAIMANA** cara membawakan materi yang sudah disusun sebelumnya di langkah pertama (penyusunan syllabus).

Ada banyak cara dan metode untuk mengajar dan membawakan materi. Kesalahan sebagian besar trainer yaitu adalah mereka hanya mengetahui dan menggunakan satu metode saja (yaitu: lecture).



DAFTAR METODOLOGI PEMBELAJARAN

Pada bagian ini Anda akan belajar total 10 metode / cara membawakan materi training. Masing – masing metode pembelajaran memiliki karakteristiknya masing – masing, gunakan sesuai dengan kebutuhan dan tujuan training.



1

LECTURE / PRESENTATION

adalah menyampaikan poin pembelajaran dengan memberikan penjelasan (explanation). Ini adalah cara default kita dalam membawakan sebuah training.

Ada beberapa cara menjelaskan yang akan Anda gunakan sesuai dengan tujuan dan kebutuhan yang akan Anda pelajari setelah ini



KARAKTERISTIK METODE **LECTURE**

Berikut adalah karakteristik metode pembelajaran lecture sebagai bahan pertimbangan Anda saat menggunakannya:



01

Aktivitas & Interaktifitas

Tingkat aktivitas dan interaktifitas relatif **rendah**

02

Waktu yang dibutuhkan

Waktu yang dibutuhkan **singkat dan cepat**

03

Penggunaan yang sesuai

Cocok untuk menyampaikan pengetahuan atau informasi, kurang sesuai untuk penguasaan skill

04

Keterangan lain

Metode yang paling umum digunakan, mudah dan cepat (akan tetapi bukan berarti yang paling efektif)

2 STORYTELLING

adalah menyampaikan poin dengan menggunakan cerita. Keunggulan dari storytelling adalah metode ini mampu menggugah emosi dari audiens sekaligus juga menarik perhatian

Jenis cerita yang perlu Anda persiapkan:

01

Origin story - cerita untuk perkenalan diri Anda, tujuannya untuk menyampaikan kredibilitas Anda sebagai trainer

02

Story that teaches lesson - cerita untuk menyampaikan sebuah pesan atau poin



PRAKTEK STORYTELLING



Bawakan cerita singkat yang akan diberikan oleh trainer. Sampaikan cerita tersebut dengan singkat (kurang dari 2 menit):

- Pastikan cerita Anda jelas & bisa dipahami
- Praktekkan skill yang diberikan
- Hiburlah pendengar Anda

TIPS STORYTELLING

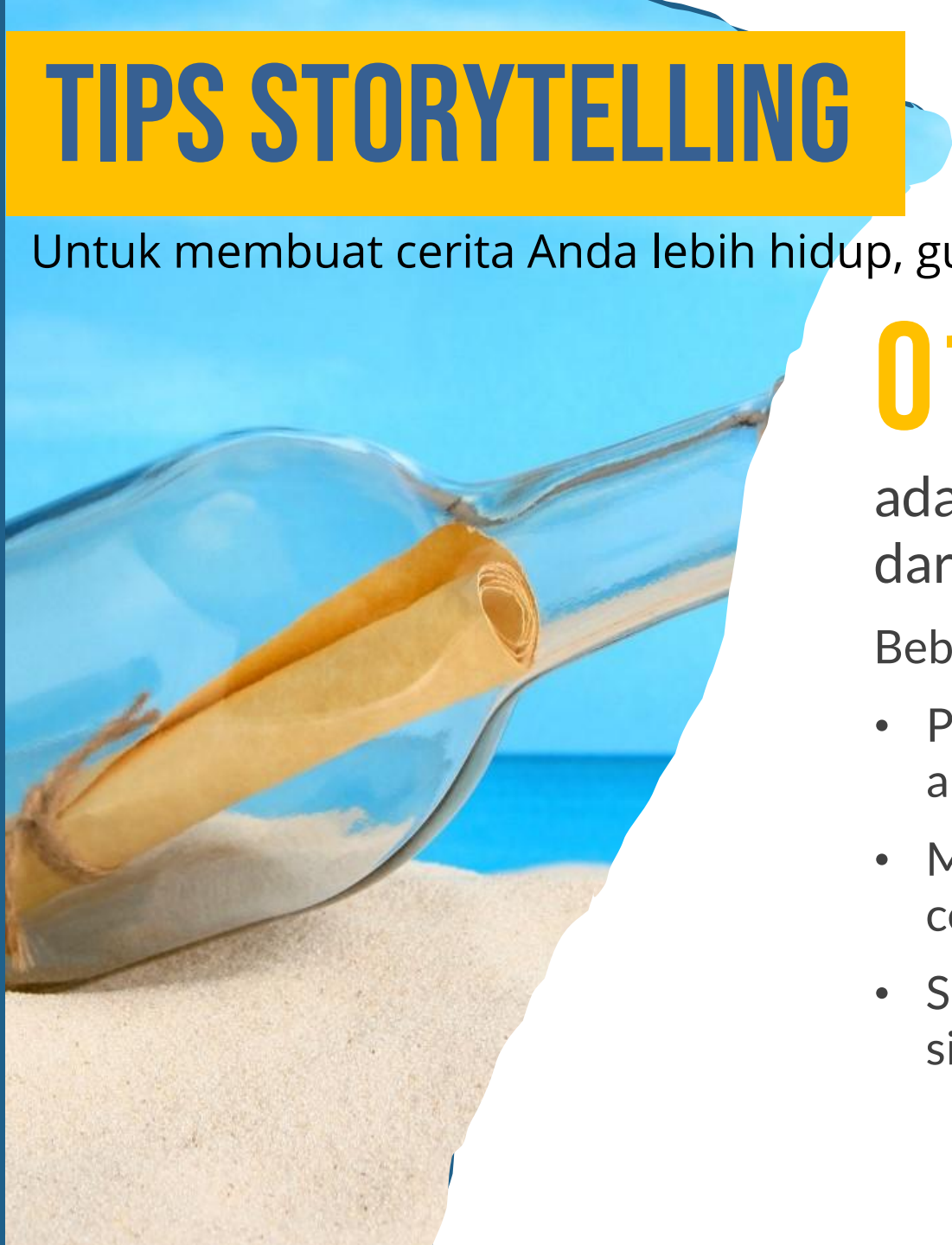
Untuk membuat cerita Anda lebih hidup, gunakan tiga komponen esensial ini saat Anda bercerita.

01. MORAL OF THE STORY

adalah pesan atau poin yang ingin Anda sampaikan dari sebuah cerita.

Beberapa tips terkait moral of the story

- Pastikan cerita memiliki moral of the story karena ini adalah alasan utama Anda bercerita (story that teaches lesson)
- Moral of the story bisa disampaikan di awal atau di akhir cerita (walaupun lebih sering diposisikan di akhir)
- Satu cerita bisa mengandung berbagai pesan, tergantung dari sisi mana Anda memandang cerita tersebut



02. CHARACTERS

adalah tokoh yang ada di dalam cerita.

Beberapa tips terkait characters

- Berikan nama pada tokoh yang ada di cerita Anda
- Berikan deskripsi singkat (gambaran fisik) sehingga audiens bisa membayangkan seperti apa tokoh tersebut
- Jika diperlukan berikan sedikit background tentang tokoh yang ada sehingga audiens lebih memahami dan cerita juga menjadi lebih powerful



TIPS STORYTELLING



03. DIALOGUE

adalah bagaimana karakter Anda saling berinteraksi dalam cerita.

Beberapa tips terkait dialogue:

- Gunakan kombinasi antara narasi & dialog dalam cerita Anda
- Saat menggunakan dialog, benar – benar jadilah karakter yang ada dalam cerita (gunakan bahasa tubuh, intonasi dan cara berbicara yang sesuai dengan karakter tersebut)
- Gunakan stage management dan perbedaan intonasi sehingga mempermudah audiens mengenali siapa karakter yang sedang berbicara

KARAKTERISTIK METODE **STORYTELLING**

Berikut adalah karakteristik metode pembelajaran storytelling sebagai bahan pertimbangan Anda saat menggunakannya:



01

Aktivitas & Interaktifitas

Level aktivitas dan interaktifitas rendah (tapi lebih tinggi dari lecture)

02

Waktu yang dibutuhkan

Waktu yang dibutuhkan **relatif cepat**

03

Penggunaan yang sesuai

Cocok untuk menyampaikan inspirasi atau menggugah emosi, kurang sesuai untuk penguasaan skill

3

EXERCISE

sering kali sekedar mendengar tidaklah cukup bagi peserta, mereka harus mencoba sendiri sehingga lebih mengerti, memahami dan akhirnya mampu untuk melakukan sebuah skill.

Exercise (latihan) adalah sesi praktek yang memberi kesempatan pada peserta untuk mencoba langsung skill yang telah mereka pelajari.



GUIDELINES EXERCISE

Tips – tips dalam menggunakan exercise

1. Pastikan Anda menyampaikan **skill apa yang ingin dipraktekkan** dan **tujuan praktek** dengan jelas
2. Berikan **langkah demi langkah instruksi** untuk mempraktekkan skill tersebut
3. Dalam beberapa kondisi, Anda bisa meminta peserta mencoba / praktek terlebih dahulu sebelum mengajarkan skill (untuk membuat peserta belajar dari kesalahan atau melihat kondisi before & after)
4. Berikan **feedback kepada para peserta** terkait performa mereka dalam melakukan exercise



KARAKTERISTIK METODE **EXERCISE**

Berikut adalah karakteristik metode pembelajaran exercise sebagai bahan pertimbangan Anda saat menggunakannya:



01

Aktivitas & Interaktifitas

Tingkat aktivitas dan interaktifitas **tinggi**

02

Waktu yang dibutuhkan

Waktu yang dibutuhkan **sedang s/d panjang**

03

Penggunaan yang sesuai

Cocok melatih peserta sehingga lebih memahami dan mempraktekkan skill

04

Keterangan lain

Bagi trainer, bisa digunakan sebagai feedback apakah peserta sudah mampu memahami materi yang diberikan

4

STUDY CASE

Study case adalah proses belajar dari pengalaman atau kejadian yang pernah terjadi di masa lampau. Kejadian ini bisa diambil dari pengalaman trainer, peserta ataupun dari sumber - sumber lain.

Dengan belajar dari pengalaman orang lain ini, diharap peserta mendapat tips dan petunjuk jika di masa mendatang mereka mengalami kejadian serupa.



CONTOH STUDY CASE

** dalam konteks memberikan training*

Case #1

Di saat sesi tanya jawab, Anda mendapat sebuah pertanyaan yang Anda tidak mengetahui jawabannya. Apa yang akan Anda lakukan?

Case #2

Di pembukaan training, ada seorang peserta yang tidak merespon perkataan Anda. Saat bertanya lebih lanjut dia berkata bahwa hidupnya sudah ditakdirkan susah, ikut pelatihan juga percuma.

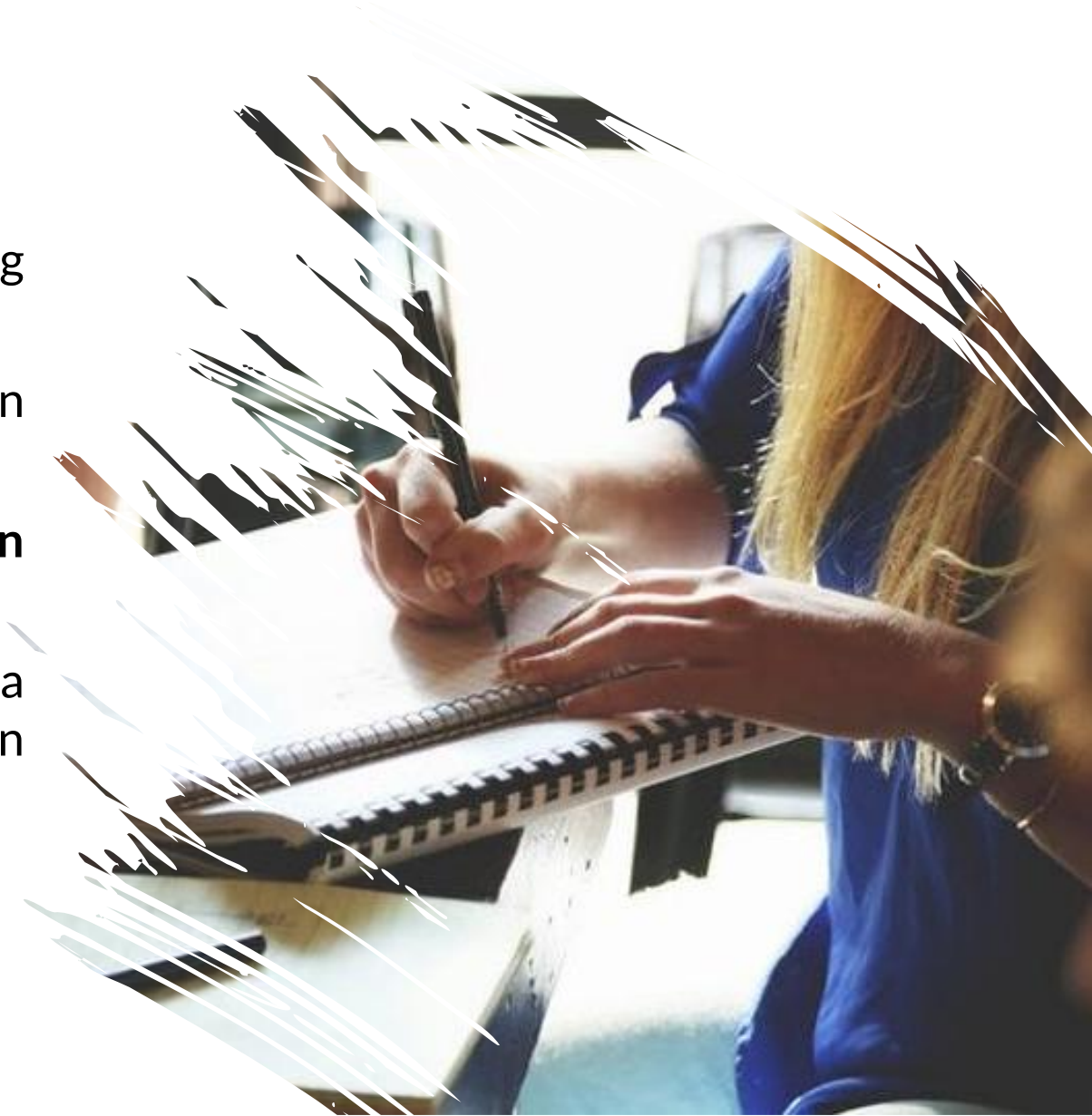
Case #3

Ada seorang peserta yang menolak untuk berpartisipasi dalam sesi praktek dan game training Anda. Dia berkata bahwa dia malas dan capek untuk harus melakukan hal – hal seperti itu

GUIDELINES STUDY CASE

Tips – tips dalam menggunakan study case

1. **Bagikan** terlebih dahulu **situasi** atau **kondisi** yang ingin Anda bahas kepada para peserta
2. **Tanyakan** kepada peserta apa yang mereka lakukan jika menghadapi **situasi / kondisi serupa**
3. Anda bisa **memberi peserta waktu memikirkan jawabannya** (atau berdiskusi dengan peserta lain)
4. **Bahas jawaban** yang sudah Anda terima beserta dengan pemikiran Anda sendiri terkait penanganan situasinya



KARAKTERISTIK METODE **STUDY CASE**

Berikut adalah karakteristik metode pembelajaran study case sebagai bahan pertimbangan Anda saat menggunakannya:



01

Aktivitas & Interaktifitas

Tingkat aktivitas dan interaktifitas sedang s/d tinggi

02

Waktu yang dibutuhkan

Waktu yang dibutuhkan sedang s/d panjang

03

Penggunaan yang sesuai

memberikan insight atau informasi pada peserta terkait kejadian nyata atau praktek lapangan dari materi yang diberikan

5 DISCUSSION

Tidak selamanya materi pembelajaran harus datang dari trainer, peserta juga bisa **belajar dari pengetahuan dan pengalaman sesama peserta**. Metode diskusi akan memfasilitasi hal ini.

Discussion artinya Anda akan memberikan sebuah topik, kasus atau pertanyaan untuk didiskusikan oleh peserta dalam kelompok. Setelah itu wakil kelompok akan mensharingkan hasil diskusi mereka.



GUIDELINES DISCUSSION

Anda bisa menggunakan salah satu dari dua cara berikut untuk melakukan metode pembelajaran dengan diskusi

Metode #1

- Beri pertanyaan pada peserta
- Minta mereka berdiskusi jawabannya dalam kelompok (beri tenggat waktu)
- Wakil dari kelompok akan sharing hasil diskusi

Metode #2

- Buat peserta untuk saling berpasangan
- Minta mereka untuk bergantian cerita tentang materi yang sudah dipelajari



KARAKTERISTIK METODE **DISCUSSION**

Berikut adalah karakteristik metode pembelajaran discussion sebagai bahan pertimbangan Anda saat menggunakannya:



01

Aktivitas & Interaktifitas

Tingkat aktivitas dan interaktifitas **tinggi**

02

Waktu yang dibutuhkan

Waktu yang dibutuhkan **relatif panjang**

03

Penggunaan yang sesuai

Cocok digunakan jika banyak audiens senior, pengalaman atau expert dalam materi yang dibawakan

04

Keterangan lain

Bisa digunakan untuk review materi atau mendapat testimoni dari peserta. Gunakan pertanyaan *"Apa satu atau dua hal yang Anda anggap paling menarik dari materi yang sudah disampaikan?"*

6

ROLE PLAY

adalah cara pembelajaran dengan **bermain peran**. Peserta akan dibuat berada dalam situasi dan kondisi yang dialami oleh karakter yang diperankan



Sample Role Play: Hadapi Orang Emosi

Salah seorang staff Anda marah dan menerjang masuk ke kantor. Dengan kasar dia komplain mengenai jadwal lemburnya.

Dia mengatakan bahwa tidak ada staff lain yang harus lembur sebanyak dia. Dengan marah dia menuduh Anda pilih kasih dan mengorbankan dia. Sebagai manager Anda tahu bahwa pernyataannya tidak benar dan staff lain lembur sama banyaknya. Data absen semua tercatat dan ada di HRD.

Sekaranglah saatnya meluruskan hal ini dan memperbaiki perilakunya.





Tips dan Langkah dalam Menghadapi Orang Emosi

1. Hindari kesalahan yang sering terjadi saat menghadapi orang emosi, contoh: ikut marah, terburu berusaha menenangkan atau memecahkan masalahnya
2. Dengarkan untuk mengerti. Berikan respon yang sesuai
3. Jika emosi sudah mereda, barulah fokus pada pemecahan masalah
4. Gunakan data dan fakta untuk mendukung Anda. Berikan juga reassurance pada lawan bicara

GUIDELINES ROLE PLAY

Langkah - langkah menjalankan role play

1. Siapkan terlebih dahulu **skill** apa yang ingin dikuasai, **judul** dan **skenario** role play
2. **Bahas terlebih dahulu** skenarionya (bisa dengan meminta peserta membaca atau membahas bersama)
3. **Cari peserta** yang akan bermain peran
4. **Jalankan role play** nya. Trainer berfungsi sebagai **controller** jika ada situasi yang terlalu menyimpang dari skenario awal
5. **Berikan feedback** dan kunci jawaban dari role play yang sudah dijalankan



KARAKTERISTIK METODE **ROLE PLAY**

Berikut adalah karakteristik metode pembelajaran role play sebagai bahan pertimbangan Anda saat menggunakannya:



01

Aktivitas & Interaktifitas

Tingkat aktivitas dan interaktifitas sedang s/d tinggi

02

Waktu yang dibutuhkan

Waktu yang dibutuhkan sedang

03

Penggunaan yang sesuai

Cocok digunakan untuk training - training topik soft skill (komunikasi, leadership, problem solving dll)

04

Keterangan lain

Yang mendapat manfaat maksimal adalah peserta yang berpartisipasi role play, bagi peserta lain mereka belajar dari melihat role play & mendengar feedback

7

ICE BREAKING

kebanyakan tidak digunakan untuk menyampaikan materi pembelajaran akan tetapi untuk mencairkan suasana, membuat peserta saling mengenal satu sama lain dan energizer (meningkatkan energi dalam ruangan)

Beberapa hal tentang ice breaking:

- Biasa digunakan di awal training atau setelah sesi makan siang
- Konten ice breaking tidak harus sesuai dengan materi pembelajaran yang dibawakan
- Anda bisa mendapat referensi game ice breaking dari buku atau sumber yang ada di internet



KARAKTERISTIK METODE **ICE BREAKING**

Berikut adalah karakteristik metode pembelajaran ice breaking sebagai bahan pertimbangan Anda saat menggunakannya:



01

Aktivitas & Interaktifitas

Tingkat aktivitas dan interaktifitas **tinggi**

02

Waktu yang dibutuhkan

Waktu yang dibutuhkan **sedang**

03

Penggunaan yang sesuai

Cocok digunakan untuk peserta yang tidak mengenal satu sama lain

04

Keterangan lain

Gunakan jika Anda perlu energizer untuk meningkatkan energi dalam ruangan training

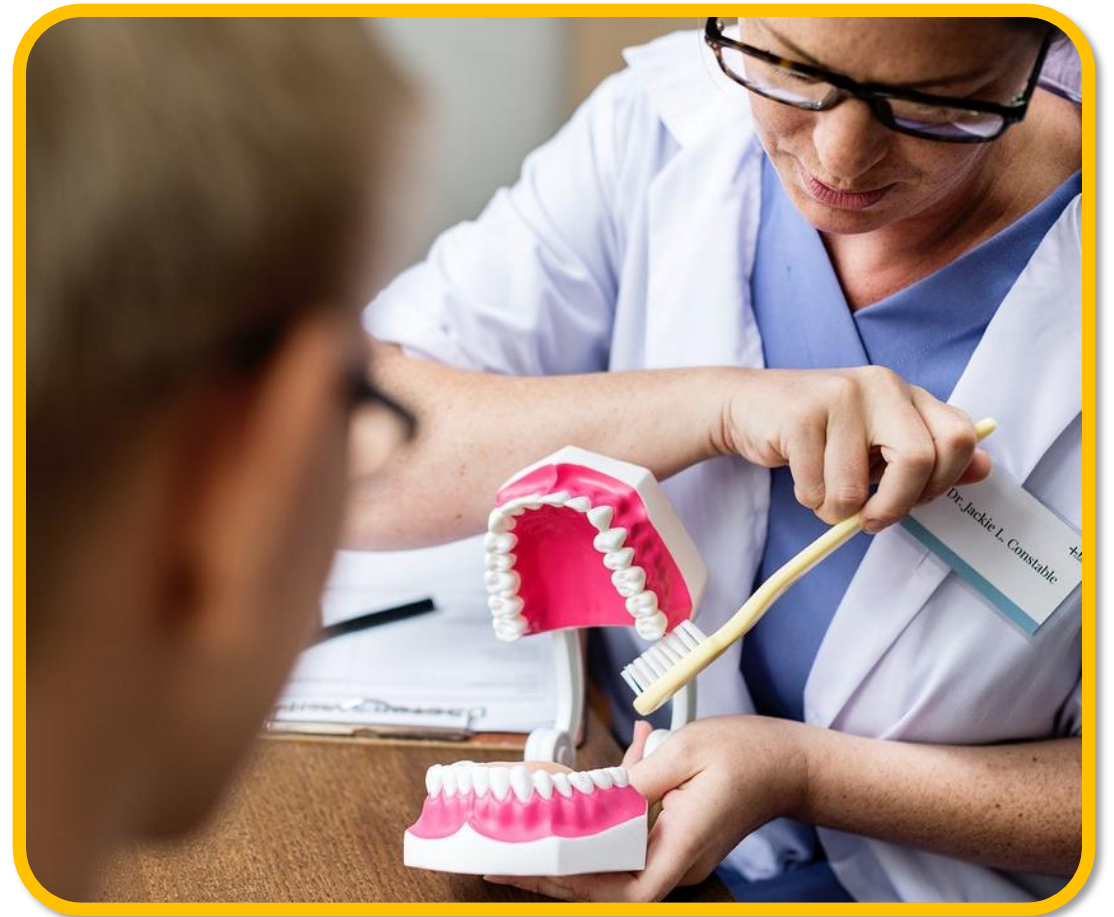
8

DEMONSTRATION

Memberikan contoh dengan memperagakan secara langsung aktivitas yang dimaksud

Beberapa contoh materi yang cocok untuk menggunakan demonstrasi:

- Training bagaimana cara memasak
- Training topik medis & kesehatan (cara gosok gigi, CPR, pembedahan dll)
- Training K3 (penggunaan APD, APAR)



KARAKTERISTIK METODE DEMONSTRATION

Berikut adalah karakteristik metode pembelajaran demonstration sebagai bahan pertimbangan Anda saat menggunakannya:



01

Aktivitas & Interaktifitas

Tingkat aktivitas dan interaktifitas sedang

02

Waktu yang dibutuhkan

Waktu yang dibutuhkan sedang

03

Penggunaan yang sesuai

Cocok digunakan di topik training yang membutuhkan peserta melihat langsung prosesnya

04

Keterangan lain

Kadang cukup ribet dalam hal peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan

9 VIDEO

Memutar sebuah video untuk dianalisa dan dipelajari bersama - sama. Bisa juga digunakan sebagai sumber inspirasi atau ice breaking.

Video memiliki karakteristik mampu menarik perhatian audiens untuk menontonnya, selain itu sebagai trainer And bisa menggunakan saat ini untuk break sejenak.



GUIDELINES VIDEO

Langkah dan tips menggunakan video

1. **Pilih video yang sesuai** untuk menyampaikan pembelajaran, pastikan juga tidak terlalu panjang durasinya
2. **Insert video ke dalam file ppt** sehingga memudahkan saat Anda memutarinya
3. Set dalam setting playback ppt - "**play automatically**" dan "**play full screen**"
4. Saat laptop sudah disconnect ke projector, **pastikan sumber suara sudah tepat**
5. Cek dan pastikan bahwa video bisa running dengan baik sebelum presentasi



KARAKTERISTIK METODE **VIDEO**

Berikut adalah karakteristik metode pembelajaran video sebagai bahan pertimbangan Anda saat menggunakannya:



01

Aktivitas & Interaktifitas

Tingkat aktivitas dan interaktifitas rendah (tapi video bisa menarik audiens untuk menontonnya)

02

Waktu yang dibutuhkan

Waktu yang dibutuhkan singkat

03

Penggunaan yang sesuai

Cocok digunakan di topik training di mana demonstrasi tidak mungkin dilakukan

04

Keterangan lain

Hati - hati jangan sampai terjebak dalam kendala teknis

EXPERIENTIAL LEARNING / GAME BASED LEARNING

menggunakan pengalaman (berupa game yang dirancang khusus untuk pembelajaran tersebut) sebagai sarana pembelajaran.

Bedanya dengan ice breaking adalah, dalam experiential learning aktivitas / game yang dilakukan menjadi sarana penyampaian materi. Pembelajaran akan didapat peserta dari pengalaman bermain game dan hasil refleksi / feedback.



GUIDELINES EXP LEARNING

Langkah – langkah mendesain exp learning

1. Tentukan pembelajaran yang ingin diberikan
2. Desain game / aktivitas yang sekiranya sesuai untuk pembelajaran tersebut
3. Running game nya
4. Berikan pembelajaran atau refleksi dari game yang sudah berjalan

Cara Mudah menciptakan exp learning

1. Ubah exercise menjadi experiential learning
2. Berikan tema untuk exercise yang dipilih, jika perlu beri gimmick (kostum, sound, peralatan yang sesuai)
3. Jika diperlukan beri unsur kompetisi antar peserta supaya menarik





CHAPTER #3

TRAINING DELIVERY

Membawakan Training yang Mampu Mendapatkan dan Mempertahankan Perhatian dari Audiens

ROADMAP TRAINING DELIVERY

Berikut adalah hal – hal yang akan Anda pelajari terkait Delivery
(Cara membawakan training)

01 Bahasa Tubuh / Body Language

02 Intonasi Suara / Tone of Voice

03 Antusiasme / Level of Energy

04 Interaktivitas

05 Handling QnA session



1. BAHASA TUBUH / BODY LANGUAGE

adalah bagaimana Anda menggunakan bahasa tubuh Anda untuk memperkuat pesan yang Anda sampaikan.

Riset menunjukkan bahwa bahasa tubuh yang tepat akan membuat Anda tampak lebih percaya diri dan kredibel.



Komponen Bahasa Tubuh #1

Postur & Orientasi Badan

Postur adalah **tempat dan cara berdiri** saat membawakan materi.

Orientasi badan adalah **ke arah mana menghadap** saat membawakan materi



Postur & Orientasi Badan Do's & Dont's



Dont's

- Berdiri di pinggir ruangan atau di balik laptop
- Bersandar di tiang, meja atau berat badan hanya dominan di satu kaki
- Orientasi badan dominan menghadap ke slide atau ke samping ruangan



Do's

- Mulai dan akhiri presentasi dari posisi power (tengah ruangan)
- Kaki dibuka selebar bahu, berat badan seimbang di dua kaki
- Badan tegak dan orientasi badan dominan ke arah audiens

Komponen Bahasa Tubuh #2

Gestur Tangan

Gestur adalah bagaimana gerakan tangan saat membawakan materi. Apakah seseorang percaya diri atau tidak bisa dilihat dari gesturnya.

Rasa kurang nyaman atau nervous saat membawakan materi biasanya akan terwujud dalam gestur berupa:

- (1) *closed body language* atau
- (2) *pacifying behaviour*



Gestur Tangan Do's & Dont's



Dont's

- Bahasa Tubuh Tertutup - tangan di perut, menyembunyikan tangan di belakang atau di saku, pegang mic dengan 2 tangan erat - erat
- Pacifying behaviour - banyak bergerak, mengusap - usap, terus menerus memainkan kacamata, kancing, jam tangan atau baju
- Membawa barang yang tidak diperlukan saat presentasi (pulpen, map)



Do's

- Gunakan bahasa tubuh terbuka - pegang mic dengan satu tangan, tangan yang lain letakkan di samping sambil bergestur jika diperlukan
- Gunakan bahasa tubuh yang besar supaya terlihat lebih percaya diri
- Sesekali bergestur sesuai dengan pesan yang Anda sampaikan

Komponen Bahasa Tubuh #3

Kontak Mata

Kontak mata adalah bagaimana Anda **memandang audiens untuk membangun koneksi** dengan mereka.

Tanpa kontak mata Anda akan kesulitan untuk bisa connect dengan audiens Anda.



Kontak Mata Do's & Dont's



Dont's

- Membawakan materi dengan membaca slides atau notes terus menerus
- Mayoritas hanya melihat ke atas, bawah atau satu titik di ruangan - biasanya karena terlalu fokus menghafal materi
- Kontak mata hanya ke satu sisi dari audiens atau ke orang tertentu (biasanya figur otoritas di ruangan tersebut)



Do's

- Bagi audiens menjadi zona atau kelompok
- Pilih satu wakil audiens dari zona tersebut (tips: pilih mereka yang terlihat ramah & suportif)
- Bergantian jalin kontak mata dengan wakil audiens tsb (dengan urutan yang acak)



MICROPHONE

Berikut adalah tips - tips untuk menggunakan microphone:

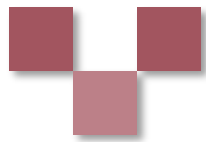
- Pegang microphone **posisi di tengah gagang**, bukan di bag pengeras suara atau ujung bawah
- **Angle** / sudut microphone **lurus ke bawah**, bukan maju ke depan (apalagi ke atas seperti rocker)
- **Posisi** / jarak microphone yang tepat adalah **persis di bawah dagu**, bukannya menempel dengan bibir, atau di bawah dada

Plus pastikan Anda bisa mengoperasikannya, tahu bagaimana cara on dan off microphonenya

2. INTONASI SUARA

/ TONE OF VOICE

Adalah bagaimana Anda bersuara. Intonasi suara yang jelas dan memiliki kontras membantu Anda untuk bisa senantiasa mempertahankan perhatian dari audiens.





Tips Intonasi Suara #1

Cara Bernafas

Selalu tarik nafas menggunakan hidung, bukan mulut. Untuk memastikan hal ini gunakan pause (hening) & jangan berbicara terlalu cepat




Tips Intonasi Suara #2

Kurangi Pause Filler

Pause filler adalah kata – kata seperti “Eeeee..” “Uhhmmm..”, biasanya digunakan presenter untuk mengisi keheningan saat berpikir.

Tips mengurangi pause filler:

- Naikkan ke pikiran sadar
- Gantikan Eeee dan Uhhh dengan hening / pause



Tips Intonasi Suara #3

Turunkan tempo & nada suara

Untuk intonasi suara yang lebih menarik dan mampu mempertahankan perhatian audiens, jalan singkatnya adalah:

- Turunkan kecepatan berbicara (tempo)
- Turunkan nada suara (pitch)
- Ciptakan kontras

3. ANTUSIASME

/ LEVEL OF ENERGY

Banyak training berakhir membosankan karena trainer tidak bisa menunjukkan antusiasme nya saat membawakan materi.

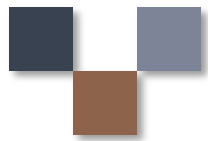
Naikkan tingkat energi Anda, jadilah antusias saat membawakan materi, niscaya audiens juga akan ikut antusias. Antusiasme itu menular.



4. INTERAKTIVITAS

Bagaimana sebagai trainer kita bisa **mengkondisikan peserta untuk senantiasa aktif dan interaktif** sedari awal training.

Training dengan peserta yang aktif akan membuat trainer dan peserta lebih menikmati jalannya training dan tidak merasa bosan.



APA ITU INTERACTIVITY

Banyak orang mengeluhkan training membosankan karena hanya berlangsung satu arah. Pastikan training Anda interaktif & melibatkan peserta

Beberapa cara meningkatkan interaktivitas

- Lakukan conditioning di awal
- Minta audiens **mengulangi poin penting**
- Minta audiens yang **membaca tulisan di slide**
- Ada **sesi tanya jawab** yang tersebar di modul – modul pembelajaran
- Gunakan **metodologi pembelajaran yang banyak melibatkan audiens**, misal: exercise, diskusi, experiential learning

