



Program

MENGUSAHAKAN UANG

Versi | 03-2025

Bagian 2 – Modul 6

Mempresentasikan kepada Mitra Potensial

Dasar Alkitabiah

Visi &
Penerapan Tujuan

Mengusahakan
Uang

Hubungan &
Akuntabilitas

6.1 Pengantar

Presentasi yang efektif sangat penting untuk menarik minat calon mitra. Modul ini akan membantu Anda menyesuaikan presentasi Anda dengan kebutuhan setiap mitra dan mengembangkan teknik untuk menyampaikan pesan Anda dengan jelas. Menyesuaikan pendekatan Anda memastikan bahwa pesan Anda sesuai dengan setiap individu.

6.2 Mengapa Presentasi yang Disesuaikan Itu Penting?

Jika presentasi Anda tidak disesuaikan dengan baik, calon mitra mungkin kehilangan minat atau salah memahami misi Anda. Menyesuaikan presentasi Anda memastikan bahwa pesan Anda relevan dan menarik, meningkatkan kemungkinan dukungan. Dengan menyajikan misi Anda secara efektif, Anda membangun hubungan yang lebih kuat dan meningkatkan keberhasilan penggalangan dana Anda.

6.3 Langkah-langkah untuk Presentasi yang Efektif

1. Sesuaikan Presentasi

- **Kenali Audiens Anda:** Teliti minat dan latar belakang setiap mitra untuk menyesuaikan pesan Anda.
- **Sentuhan Pribadi:** Tangani kekhawatiran spesifik mereka dan jelaskan bagaimana misi Anda selaras dengan nilai atau tujuan mereka.
- **Konten yang Relevan:** Sertakan contoh dan data yang langsung berkaitan dengan minat mereka.

2. Kembangkan Berbagai Teknik Presentasi

- **Alat Visual:** Gunakan slide, video, atau infografis untuk membuat presentasi Anda menarik dan mudah dipahami.
- **Cerita:** Bagikan cerita yang menarik yang menggambarkan dampak misi Anda.
- **Elemen Interaktif:** Masukkan pertanyaan atau aktivitas untuk melibatkan audiens Anda dan menjaga keterlibatan mereka.

3. Bersikap Adaptif

BAGIAN DUA | Modul 6: Mempresentasikan kepada Mitra Potensial

- **Fleksibilitas:** Bersiaplah untuk menyesuaikan presentasi Anda berdasarkan reaksi dan masukan mitra.
- **Format yang Berbeda:** Tawarkan presentasi Anda dalam berbagai format, seperti tatap muka, virtual, atau melalui materi tertulis, untuk memenuhi berbagai preferensi.
- **Keterampilan Mendengarkan:** Perhatikan pertanyaan dan kekhawatiran mitra, dan sesuaikan pesan Anda untuk menanganinya.

6.4 Tips Praktis

- **Latihan:** Latih presentasi Anda untuk membangun kepercayaan diri dan memastikan penyampaian yang lancar.
- **Umpun Balik:** Cari masukan dari orang lain untuk menyempurnakan pendekatan Anda dan meningkatkan keterampilan presentasi Anda.
- **Tindak Lanjut:** Setelah presentasi, lakukan tindak lanjut dengan catatan terima kasih yang dipersonalisasi dan informasi tambahan yang mereka minta.

6.5 Refleksi Pribadi

Refleksikan pengalaman presentasi Anda. Pertimbangkan teknik mana yang bekerja dengan baik dan apa yang dapat diperbaiki. Gunakan wawasan ini untuk meningkatkan presentasi Anda di masa depan dan lebih baik terhubung dengan calon mitra.

6.6 Persiapan untuk Tinjauan Presentasi dengan Pelatih Anda

- **Tinjau Presentasi yang Lalu:** Analisis presentasi sebelumnya untuk mengidentifikasi kekuatan dan area yang perlu diperbaiki.
- **Susun Agenda:** Siapkan agenda untuk sesi pelatihan Anda, fokus pada aspek spesifik dari presentasi Anda.
- **Siapkan Pertanyaan:** Buat daftar tantangan atau pertanyaan yang Anda miliki tentang presentasi dan siap untuk mendiskusikannya dengan pelatih Anda.

6.7 Kesimpulan

Presentasi yang efektif sangat penting untuk melibatkan calon mitra dan mendapatkan komitmen mereka. Dengan menyesuaikan presentasi Anda, mengembangkan berbagai teknik, dan bersikap adaptif, Anda dapat menyampaikan misi Anda dengan efektif dan membangun hubungan yang kuat dengan mitra. Gunakan panduan dalam modul ini untuk meningkatkan keterampilan presentasi Anda dan meningkatkan keberhasilan penggalangan dana Anda.