

30

CARA

MEMBANGUN

POWERFULL

BUSINESS

NETWORK



TITO LOHO

CEO www.tender-indonesia.com

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

BAB 11

ESENSI KOMUNIKASI

Dalam berkomunikasi baik itu dengan orang tua sendiri ataupun dengan rekan kerja, tentu seringkali kita mengalami kesalahpahaman. Kenapa terjadi? Karena memang ternyata komunikasi antara manusia tidaklah mudah dan tidaklah sesederhana yang dibayangkan. Ada banyak faktor yang berperan dalam proses penyampaian pesan saat komunikasi itu terjadi.

Nah apapun caranya dan apapun medianya, ternyata komunikasi itu dapat dibagi esensinya berdasarkan :

1. Siapa yang berbicara
2. Dengan siapa bicaranya
2. Apa yang dibicarakan
3. Bagaimana cara bicaranya
4. Kapan bicaranya
5. Di mana bicaranya

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

**Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perhatinya...**

**Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com**

**Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.**



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

SIAPA YANG BICARA

Ini sangat penting, khususnya dalam patron budaya di Indonesia. Di mana budaya Indonesia sangat mementingkan siapa yang berbicara, ini bahkan jauh lebih pening dibanding isi pesan pembicaraan itu sendiri.

Apakah yg berbicara itu pejabat, apakah orang sukses dan kaya, apakah pemuka masyarakat, apakah rakyat jelata? Semuanya akan memiliki dampak yang berbeda, walaupun pesan isi pembicaraannya sebenarnya sama.

DENGAN SIAPA BICARANYA

Ini juga tak kalah pentingnya. Bila lawan bicara kita sedari awal adalah kontra, maka apapun yang kita sampaikan akan percuma dan mentah. Namun sebaliknya apabila posisi lawan bicara adalah pro, maka apa yang disampaikan akan sangat mudah terserap.

Yang banyak akan kita jumpai adalah kondisi di mana lawan bicara itu semi pro maupun semi kontra. Disinilah tantangannya bagi kita, mengupayakan melakukan komunikasi yang efektif untuk menyampaikan pesan masuk ke benak dan hati pendengar tersebut.

APA YANG DIBICARAKAN

Tema pembicaraan memegang peranan penting. Ada beberapa tema yang mudah menjadi penghangat pembicaraan. Biasanya tema ini

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

besifat umum dan mengena pada kepentingan masyarakat luas. Misalnya tema isu keluarga, isu gaya hidup artis, tema kesehatan, berbincang mengenai uang, dan lainnya.

Selain tentang tema itu, maka apa yang dibicarakan juga selalu sangat terkait dengan teori kepentingan. Apakah memberikan manfaat bagi si lawan bicara, atau sebaliknya hanya memberikan manfaat kepada kita belaka.

Juga harus diperhatikan atukah yang dibicarakan ini hanya sekedar informasi memberitahu saja tanpa berdampak pada siapapun. Nah lain lagi bila tujuan pembicaraan menyangkut bujukan untuk berbuat sesuatu, membeli produk misalnya, maka akan jauh lebih berat tantangannya saat melakukan komunikasi.

KAPAN BICARANYA?

Penentuan waktu melakukan pembicaraan juga penting untuk diperhatikan. Apakah bicara di pagi hari, siang atau malam hari. Saat kita menjadi pembicara publik, harus memperhatikan hal ini. Bicara saat momen menjelang break makan siang tentu akan beda dengan sesi pagi hari yang masih segar. Dan akan beda lagi dengan sesi sehabis makan siang yang agak mengantuk karena kenyang.

Berbicara menjelang musim liburan tentu beda lagi dengan saat musim non liburan. Bicara di awal pekan akan jauh berbeda suasananya dengan akhir pekan. Apalagi jelang akhir bulan. Jadi faktor waktu saat

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perhartinya...

Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com

Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

berbicara termasuk menentukan keberhasilan penyampaian pesan dalam komunikasi.

DI MANA BICARANYA?

Ini terkait dengan lokasi. Apakah bicaranya di hotel berbintang, apakah di lapangan terbuka, ataukah di area publik yang ramai. Ini tentu sangat mempengaruhi suasana. Diperlukan trik tersendiri yang pas untuk masing-masing lokasi tersebut. Berbicara di ballroom hotel tentu akan sangat terbantu oleh suasana yg hikmat nyaman. Ada berbagai alat bantu bisa disiapkan seperti layar ebar, dekor panggung dan backdrop dan lainnya bisa diadakan dan dikondisikan dengan mudah.

Namun bagaimana bila berbicara di arena terbuka? Yang bisa saja di bawah terik matahari, belum lagi dengan minim sarana pendukung. Bila ini yang dihadapi, maka penyajian pembicaraan harus betul fokus dan singkat. Apalagi bila berbicara di area publik misalnya di tengah pasar yang berisik. Maka harus berani mengajak massa pendengar untuk berpartisipasi melalui games dan hadiah, atau bisa juga dengan mengajak berkegiatan berjoget heboh bersama. Ini untuk menyatukan secara emosional mengikat antara kita dengan pendengar. Ikatan emosi ini diharapkan kita kemudian mampu mengalirkan isi pembicaraan kepada para pendengar dengan lebih mudah terserap. Paling ideal adalah mempelajari dan kalau memungkinkan melakukan survey lokasi di mana kita akan berbicara.

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BAB 12

TEKNIK KOMUNIKASI VERBAL

Dalam kehidupan ini ada dua cara berkomunikasi yakni verbal dan non verbal. Berkomunikasi secara verbal sangatlah berbeda dengan secara non verbal misalnya tertulis. Dalam komunikasi teks tertulis, sulit diungkapkan secara pas akan nuansa suatu emosi.

Tidak demikian dengan komunikasi verbal. Karena dalam cara verbal maka bisa diatur dan dirasakan langsung emosi yang disampaikan, khususnya melalui intonasi, jeda, kecepatan bicara, getaran vibra, belum lagi bila dikombinasi dengan non verbal seperti ekspresi wajah dan bahasa tubuh.

INTONASI

Ini yang paling utama. Intonasi bisa diatur sesuai kebutuhan. Dan intonasi bisa bervariasi sepanjang kita berbicara. Intonasi yang monoton akan mengakibatkan kebosanan. Maka perlu memiliki varian intonasi selama pembicaraan berlangsung. Penguasaan intonasi yang menarik bahkan lebih hebat pengaruhnya dibandingkan pesan itu sendiri.

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perharinya...

Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com

Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

Ilustrasinya adalah bahkan kisah pesan yang biasa saja, bisa dibikin heboh mebarik bila intonasinya tepat.

KECEPATAN BICARA

Berbicara janganlah tergopoh-gopoh dan terlalu cepat. Ini selain karena akan sulit terdengar secara jelas, juga akan sulit dipahami rangkaian kata tersebut. Bayangkan saja bila saat belum lagi satu kalimat dipahami, sudah datang dengan cepat berondongan kalimat lanjutannya.

Ingatlah seorang manusia memerlukan waktu sejenak bagi otaknya untuk melakukan analisa atas rangkaian kata yang dilontarkan lawan bicara. Namun jangan juga bicara terlalu lamban, karena akan monoton membosankan, dan memperlihatkan seolah kita orang bodoh berpikiran lamban. Seperti intonasi, maka kecepatan bicara juga hendaknya berubah bervariasi selama pembicaraan. Tapi tetap ada batasan untuk tidak terlalu cepat atau terlalu lamban.

JEDA

Jeda sangat dianjurkan. Khususnya setelah mengucapkan kalimat yang kita anggap penting dan memiliki esensi mendalam. Karena jeda akan memberikan ruang dan waktu untuk lawan bicara menganalisa bahkan membayangkan merasakan apa yang baru kita sampaikan.

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

Misalnya kita menyampaikan ilustrasi "Kalau begini caranya, pasti akan habis hancur kita semua....!" Maka diperlukan jeda agar rasa mencekam pesan ini terendap di benak pendengar. Tentu jeda ini bukanlah penghentian berkepanjangan. Cukup maksimum 3 detik sudah memberikan dampak yang memuaskan. Dan jeda yang tidak baik seperti gumam "ehmmm" sebaiknya dihindari kecuali memang sengaja, serta phrasa seperti "apa namanya" atau "apa itu" sebaiknya tidak diucapkan bahkan walau tanpa sadar sekalipun.

Note :

Ini adalah salah satu bagian dari serial tulisan digital karya Tito Loho yang memuat 30 Bab tentang "30 Cara Membangun Powerful Business Network"

www.titoloho.com

MAU BERBURU PROYEK ?

Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perharganya...

Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com

Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.



BAB 13 TEKNIN KOMUNIKASI NON VERBAL

Ada ungkapan yang mengatakan bahwa proses Public Speaking itu bahkan terjadi sebelum kata pertama terucapkan. Ini sangat tepat sekali, karena komunikasi non verbal ternyata jauh lebih dominan dibandingkan verbal. Komunikasi non verbal mencakup khususnya gerakan bahasa tubuh, termasuk di dalamnya penampilan fisik terlebih pakaian.

PAKAIAN

Berbicara di depan publik khususnya di hadapan kalangan pebisnis, tentu harus memperhatikan beberapa hal. Di antaranya adalah penampilan pakaian hendaknya disesuaikan dengan kondisi di mana akan berbicara. Apakah di lapangan terbuka, apakah ruangan tertutup berAC, apakah di grup kecil VIP Lounge. Di manapun itu, pastikan anda tahu persis kondisi lokasinya dan paham dress code apa yang harus dikenakan saat bicara.

.Berpakaian yang pantas sesuai tema dan lokasi merupakan hal terpenting. Karena kesalahan paling fatal adalah salah kostum. Pastikan sesaat sebelum anda memulai bicara, bahwa segala sesuatunya mulai dari

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

**Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perharinya...**

**Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com**

**Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.**



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

kerapian sisiran rambut, kancing pakaian, reseliting celana, kerah baju, sudah dalam kondisi baik.

BAHASA TUBUH

Bahasa tubuh memegang peranan penting dalam public speaking. Bahkan peranannya jauh lebih besar daripada komunikasi verbal itu sendiri. Yang paling penting adalah posisi tubuh harus tegap tidak miring dan dalam kondisi rilek.

Jangan bersandar menyender. Dada terbuka dan posisi welcome. Dan mata menatap para pendengar. Karena seringkali pembicara amatit akan menerawang atau menatap kosong. Pastikan benar-benar menatap para pendengar khususnya kontak mata mereka.

Tangan bisa bergerak bebas untuk membantu memberikan ilustrasi menggambarkan kondisi pembahasan tentang tinggi, lebar, besar, dan lainnya. Satu hal yang hendaknya tak dilakukan adalah menunjuk2 dengan jari telunjuk. Tapi manfaatkan telapak tangan yang terbuka akan jauh lebih baik. Selain tangan maka gerakan kepala dan ekspresi muka juga sangat diperlukan. Gerakan angguk, geleng, sapuan maupun tatapan mata, kernyitan dahi, harus dilakukan sesuai dengan kata yang terucapkan. Dengan ekspresi yang jelas itu, maka apa yang kita sampaikan akan bergaung jauh kebih kuat tertanam di benak pendengar.

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

POSISI BERDIRI

Posisi berdiri hendaknya sentral di tengah langsung berhadapan dengan pendengar. Tapi bisa juga kita berbicara sambil terus bergerak lamban dari sisi ke sisi agar merata ke semua pendengar. Pastikan bahwa posisi kita terlihat oleh semua pendengar dan tidak terhalang oleh tiang ataupun obyek lainnya. Satu hal juga, hendaknya jangan berdiri dekat dengan sumber distraksi (pengalihan perhatian) seperti pintu maupun jendela. Karena ketika ada yang lalu lalang, maka pintu dan jendela bisa menjadi sumber distorsi konsentrasi mengalihkan perhatian pendengar.

PERALATAN PERAGA

Sangat baik bila kita bisa menyediakan alat peraga yang memperkuat paparan kita. Alat peraga bisa menjadi acuan teknis di tengah paparan kita. Misalnya membawa contoh produk yang ingin kita perkenalkan ke calon pembeli. Atau membawa sample produk yang kita sampaikan dan mengacungkannya. Ini akan memudahkan kita menarik perhatian para pendengar kita tersebut. Bahkan bisa juga langsung mendemonstrasikan produk tersebut. Namun boleh juga aksi yang lebih ringan sekedar sebagai penguat kesan. Misalnya kita mengutip suatu teori dan kita lantas membawa buku referensi teori tersebut sehingga memperkuat bahasan kita.

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

**Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perharinya...**

**Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com**

**Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.**



BAB 14

EMPAT MACAM TIPE TEMAN

Dalam hidup ini kita tak bisa sendiri. Selalu butuh teman. Demikian juga bilang ingin maju maka butuh dukungan sahabat. Ada pepatah mengatakan bahwa bilang ingin berjalan cepat, maka jalanlah sendiri. Namun bila ingin berjalan jauh, maka berjalanlah bersama. Ungkapan ini mengingatkan bahwa betapa pentingnya arti seorang teman bagi kita untuk bisa maju. Tapi pertanyaannya adalah, tipe teman yang bagaimana?

Berikut ada empat tipe teman yang ada.

TEMAN SEJATI

Tentu jumlahnya tak banyak. Selalu setia dalam suka duka. Merasa seperti saudara sendiri. Tipe inilah yang akan membekas di hati kita dan menyisakan duka mendalam bila kehilangannya.

TEMAN BISNIS

Teman tipe ini adalah sebatas bisnis dan pekerjaan. Bisa saja meningkat menjadi teman sejati. Tapi cukup menjadi teman bisnis saja sudah memberikan keuntungan bagi kemajuan kita. Layaknya database berharga,

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

mama memiliki banyak relasi teman bisnis akan memudahkan langkah kita meraih kemajuan.

TEMAN-TEMAN

Ini adalah rekan hangout semata. Teman kongkow malam minggu. Teman ngopi mengisi waktu membuang suntuk. Inilah yang disebut sekedar teman-teman.

TEMAN YANG JANGAN DITEMANI

Ini adalah tipe biang kerok. Baik hanya karena ada maunya. Di depan bicara apa di belakang penuh fitnah. Selalu datang dengan kesusahannya. Bahkan lebih gawat lagi, datang dengan membawa masalah ke kita. Ini adalah teman yang harus dihindari.

Pertanyaannya adalah tipe teman mana yang mendominasi dalam pergaulan kita. Kalau didominasi dua tipe terakhir, maka pertanda kita dalam masalah besar dalam hal pergaulan menuju sukses.

Note :

Ini adalah salah satu bagian dari serial tulisan digital karya Tito Loho yang memuat 30 Bab tentang “30 Cara Membangun Powerful Business Network”

www.titoloho.com

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perhartinya...

Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com

Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.



BAB 15

NETWORKING NOT NETFRIENDSHIP

Banyak kejadian di mana ada orang yang melakukan upaya pergaulan sebagai ajang pengembangan bisnisnya. Gaul kanan, gaul kiri, semua organisasi dan komunitas dilakoni. Apalagi bila di dalam organisasi itu banyak tokoh kelas wahid. Maka tambah semangatlah kita.

Tapi seiring waktu kita menjadi kecewa. Kareba semata karena sudah habis waktu, habis tenaga, habis biaya pula, tapi tidak kunjung dapat bisnis dari ajang gaul tersebut. Karena apa? Yah karena itu bukan networking, tapi sekedar netfriendship saja.

ARTI NETWORKING

Networking, suka tidak suka harus berazaskan "work" alias kerja untuk mendapatkan keuntungan. Jadi saat gabung ke dalam suatu ajang komunitas atau organisasi utk networking, maka harus jelas dulu keuntungan apa yang bisa diraih? Apakah materi? Apakah akses? Akses terhadap apa.... apakah informasi... apakah sumber daya? Atau apakah akses terhadap tokoh penentu dalam bisnis yang relevan ke kita? Harus jelas terlebih dahulu sebelum kita bergabung dalam networking! Ciri

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

khas networking yang akan berhasil adalah bila kita memiliki list pertanyaan yang bisa terjawab oleh orang-orang dalam organisasi atau komunitas tersebut

CONTOH NETWORKING

Bila kita ingin berbisnis kafe, maka kita gabung dalam komunitas para chef, atau perkumopulan pengelola kafe, atau paguyuban pecinta kuliner. Berharap mereka mampu menjawab list pertanyaan kita, semisal apa saha sih ijin mendirikan kafe? Menu apa saja yang lagi trend? Bagaimana cara mengolah makanan agar special? Bagaimana menentukan lokasi kafe yang tepat? Dan banyak pertanyaan lainnya terkait bisnis kafe. Bila bisa menjawab terkait pertanyaan bisnis kita, maka itulah ajang networking yang benar.

Jadi hati-hati dalam menghabiskan waktu untuk bernetworking. Jangan asal nimbrung. Apalagi menjadi sok sibuk, aktif organisasi sana, rame komunitas sini. Padahal semua tidak menjawab list pertanyaan bagi pengembangan bisnis kita. Maka kita akan terjebak dalam kesia-siaan belaka.

Note :

Ini adalah salah satu bagian dari serial tulisan digital karya Tito Loho yang memuat 30 Bab tentang “30 Cara Membangun Powerful Business Network”

www.titoloho.com

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

**Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perharinya...**

**Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com**

Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.



BAB 16

MENGEMBANGKAN ONLINE NETWORKING

Jaman ini apa yg nggak online. Pesan makanan, pesan ojek, pesan tiket bioskop, pesan hotel pesawat, belanja fashion, semuanya bisa lewat online. Demikian juga mengembangkan business nework, paling mudah murah cepat, yah lewat online. Bahkan bisa sedunia jangkauannya.

KOMUNITAS

Salah satu fenomena jaman now ini adalah berkembangnya aneka komunitas. Ini khususnya didasari pada kesamaan minat, hobby, latar belakang, ataupun profesi. Maka langkah paling mudah adalah gabung nimbrung pada komunitas tersebut via online. Baru kemudian dicari peluang untuk mengenal masing-masing anggota dan ikutan kopi daratnya.

TIPS SUKSES ONLINE NETWORKING

Secara praktis banyak sosial media yang bisa dipakai. Yang paling populer adalah Facebook, Instagram, LinkedIn, Path, dan beberapa

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

lainnya termasuk grup WA dan Telegram. Untuk dapat menuai manfaat dalam berOnline maka ada tips sebagai berikut :

1. Sebelum memulai online networking, pastikan bahwa mindset dan profile sosial media anda adalah positif. Anda takkan berhasil membangun networking kalau sosial media anda penuh keluh kesah, amarah caci maki, seruan nuansa SARA, status galau ala anak alay, ataupun hal negatif lainnya. Ini semata karena isi sosial media anda akan dianggap mencerminkan diri anda. Di jaman online ini orang akan judging by the social media. Jadi pastikan mindset dan sosial media anda berisi optimisme, sopan, inspiratif, dan positif thinking.
2. Lalu gabunglah secara online dengan aneka komunitas di mana ada relevansi dengan bisnis anda. Kalau anda bisnisnya kuliner maka gabung dengan komunitas para pengelola resto kafe, atau kumpulan chef, atau pecinta kuliner, atau kumpulan pengelola gerai mall. Maka anda akan dapat menuai persahabatan ini dengan mendapatkan informasi berharga, juga dapat mengajukan pertanyaan terkait bisnis anda. Lihat bab terdahulu "Networking bukanlah Netfriendship".
3. Promosi tentu wajib, tapi hati-hati karena janganlah gegabah terburu promosi bila bergabung dalam grup sosial media. Bahkan banyak grup yang melarang hard promotion dan hard selling! Selalu ingat etika saat membina relasi dalam komunitas. Ikutin saja dulu, penting untuk jangan sok pandai. Jangan langsung menggurui dan memberikan penilaian negatif atas postingan

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

**Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perharinya...**

**Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com**

**Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.**



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

media sosial rekan dalam grup. Bahkan berikanlah apresiasi pada pendapat ataupun posting rekan di dalam media sosial tersebut. Mungkin bagi anda pujian tersebut sekedar apresiasi basa basi, tapi bagi rekan yang dipuji, itu akan punya arti yang sangat besar. Siapa yang tak senang diberikan apresiasi. Dengan begitu, maka anda akan stand out of the crowd alias terpantau melebihi rata-rata oleh anggota dalam grup sosial media tersebut.

4. Satu hal lagi ingatlah bila ada yang membangun komunikasi secara online dengan anda, responslah sesegera mungkin. Jangan menunda. Karena falsafah dunia online itu artinya semuanya seketika. Termasuk respons anda.
5. Sesekali anda wajib untuk share informasi berharga baik itu tulisan anda sendiri maupun sharing dari sumber lainnya. Ini akan memberikan kontribusi knowledge pada sesama anggota. Dan juga menunjukkan bahwa diri anda itu cerdas dan peduli.

Nah inilah tips untuk mulai membangun online networking. Suatu langkah mudah, murah, dan cepat menuju powerful business network.

Note :

Ini adalah salah satu bagian dari serial tulisan digital karya Tito Loho yang memuat 30 Bab tentang “30 Cara Membangun Powerful Business Network”

www.titoloho.com

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of “Tender Information”

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

BAB 17

POWER OF BASA BASI

Seringkali kita mendengarkan pernyataan "Jangan banyak basa basi deh". Seolah bahwa basa basi identik dengan bertele tele. Namun ternyata dalam membina networking yang sukses, diperlukan basa basi. Yah betul, bahkan sangat diperlukan.

PEMANASAN

Basa basi dalam pola hubungan antar manusia, itu layaknya pemanasan dalam kegiatan olahraga. Tanpa pemanasan maka rentan akan cedera. Demikian juga dengan hubungan komunikasi. Basa basi di pembukaan pembicaraan adalah masa penjajakan untuk mengupdate dan membaca situasi lawan bicara.

Apakah lawan komunikasi kita itu sedang bersuka cita atau berduka cita, apakah lagi sibuk atau senggang, apakah lagi semangat atau lesu kondisinya. Nah apapun itu haruslah bisa terbaca selama proses basa basi itu. Maka frasa seperti "Hai, gimana kabarnya?", atau "Semoga makin lancar neh kerjaan ya", atau bisa juga "Hai bro, gua denger banyak kegiatan neh", dan frasa pembukaan lainnya adalah sangat baik untuk dipakai. Frasa ini akan berlanjut dengan aliran saling tegor sapa sehingga kita bisa membaca suasana lawan bicara di seberang sana.

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

**Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perharinya...**

**Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com**

**Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.**



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

Selain untuk membaca suasana lawan bicara, maka fungsi selanjutnya adalah menghangatkan komunikasi menghantar pada inti pembicaraan. Misalnya menanyakan mengenai hal keluarga, hal pekerjaan, hal kesehatan, dan hal lainnya. Tujuannya adalah agar tercapai kondisi kehangatan relasi secara emosional. Maka setelah kehangatan emosional ini tercapai barulah siap menghantar kepada inti pembicaraan yang ingin disampaikan.

Bisa dibayangkan bila kita memerlukan bantuan kolega kita via telepon, dan langsung to the point tanpa membaca suasana dia terlebih dahulu. Atau ketika kita to the point langsung menawarkan produk tanpa pembukaan bicara santai untuk menghangatkan emosional relasi terlebih dahulu.

Jadi basa basi itu wajib hukumnya untuk membuka networking yang baik. Tentu jangan over dosis sehingga bertele-tele. Dan tentu juga tata krama sopan santun dan tak malahan kepo agar tetap dijaga.

Note :

Ini adalah salah satu bagian dari serial tulisan digital karya Tito Loho yang memuat 30 Bab tentang “30 Cara Membangun Powerful Business Network”

www.titoloho.com

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of “Tender Information”

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BAB 18

COMMUNICATION RULES TO BE A NICE FRIEND FOR EVERYBODY

Dalam hidup ini kita banyak memiliki teman dan kenalan. Beberapa di antaranya sangat menyenangkan hati, sebaliknya beberapa sangat mengesalkan. Cobalah simak point berikut ini, apakah ini yang membuat seorang teman itu begitu menyenangkan?

JANGAN MENGELUH

Yah, seringkali kita menemukan teman yang terus mengeluh. Problem kerjaanlah, keuanganlah, hubungan yang kacau balau dengan keluarganya, kesehatan yang jelek, apapun itu pokoknya penuh keluh kesah.

Ingat bahwa setiap dari kita saban hari mengalami masalah dalam hidup ini. Tak terkecuali kaya miskin, tua muda, laki perempuan, bahkan semakin tinggi posisi seseorang, pasti semakin banyak dan berat problem yang dihadapi.

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perharinya...

Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com

Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

Artinya apa? Tak ada orang yang mau mendengarkan keluhan anda. Jadi jangan mengeluh. Selain mengeluh, juga janganlah menjadi pribadi yang penuh komplain. Bukan berarti kita tidak boleh protes, tapi janganlah semuanya dikomplain. Kita harus sadar bahwa yang namanya sempurna itu hanya dalam teori.

Jadi bilamana ada beberapa hal yang kita alami mengalami deviasi, maka cobalah mentolerirnya. Dan jangan pernah menyindir apalagi nyinyir, lebih baik terus terang sampaikan dengan sopan dalam kondisi yang pas. Kebanyakan komplain dan nyinyir menjadikan kita laiknya nenek cerewet. Siapa yang mau berteman dengan manusia tipe manusia nenek cerewet?

JANGAN MARAH

Tidak ada gunanya marah-marah, bahkan walau kita dalam kondisi benar dan dirugikan. Karena marah bisa membuat kita kalap dan akhirnya hanya menyakiti hati orang lain. Ingat bahwa kata yang sudah terucap takkan bisa ditebus dengan beribu kata maaf. Jadi bila hati sedang panas, maka lebih baik berdiam diri dulu mengucilkan diri.

Ada hal menarik terkait marah ini. Dalam hubungan kerja ataupun bisnis, maka tak perlu kita marah apapun kondisinya. Kenapa? Karena bila ada bawahan kita yang jahat, kurang ajar, brengsek terhadap kita, maka tak usah kita marah padanya. Tapi pikirkan saja bagaimana cara menyingkirkannya. Sebaliknya bila yang jahat, kurang ajar, brengsek itu

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

adalah atasan kita, maka pikirkan cara untuk menyalip by pass berkomunikasi intens ke atasan yang posisinya lebih atas lagi.

Karena walaupun kita marah dan ngamuk kepada yang bersangkutan, maka yang bersangkutan tak akan berubah dari jahat menjadi baik pada kita kan. Namun bila yang bersangkutan, khususnya bila itu bawahan kita, ternyata bukanlah jahat brengsek kurang ajar, melainkan hanya kurang pandai, kurang pengalaman, kurang motivasi, kurang disiplin, maka tugas kita bukanlah marah. Tapi kita harus cari skema yang pas untuk mengupgradenya.

Jadi jangan pernah marah, karena dalam kondisi marah semua kata dan tindakan di luar kendali dan bisa melebar. Sehingga kita hanya akan menuai antipati dan masalah baru.

JANGAN MENGHAKIMI

Di era sosial media ini, maka seolah semua kegiatan manusia bisa terpantau. Namun seringkali yang terlihat itu belum tentu yang sebenarnya. Maka jangan mudah menghakimi, apalagi berprasangka negatif. Sangat penting memahami bahwa menghakimi seseorang akan berdampak pada dua hal. Yakni pertama bahwa timbul nilai pandangan kita terhadap yang bersangkutan, dan pandangan ini belum tentu benar. Kedua adalah sebagai akibatnya maka kita akan bertindak sesuai nilai pandangan tersebut yang bisa merugikan kita sendiri karena membiasakan diri berpikir negatif penuh prasangka.

MAU BERBURU PROYEK ?

Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perhartanya...

Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com

Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

Lalu bagaimanakah seharusnya? Selalu berpikir positif. Jangan curigaan dan menilai negatif orang lain. Yakinlah bahwa semua orang memiliki alasan dalam perbuatannya. Kalau memang sangat perlu untuk tahu alasannya, maka lebih baik ditanyakan langsung daripada berpikiran prasangka yang tidak-tidak. Tapi kalau selalu sekedar ingin tahu alias kepo, maka berlatihlah menahan diri untuk tidak kepo apalagi jadi bergunjing berdasarkan prasangka negatif itu.

JANGAN MENKRITIK

Manusia terlahir dengan beberapa karakter bawaan. Seperti harimau yang karakter khasnya pemakan daging misalnya, maka manusia juga memiliki beberapa karakter khas. Misalnya manusia itu takut akan ketinggian, takut akan kegelapan, kagetan dengan suara kencang, dan salah satu karakter manusia yang akan kita bahas adalah manusia termasuk tidak suka dengan kritikan.

Kenapa manusia tidak suka dikritik? Yah karena itulah karakter seorang manusia. Maka dari itu hati-hatilah dalam berbicara. Jangan mudah mengkritik tentang ini itu, apalagi bila tidak ada korelasi urusan langsung dengan kita. Kita hanya boleh mengkritik bilamana memang kita dimintai masukan.

Dan ketika kita mengkritik, ingatlah untuk be specific. Jangan mengkritik secara generalisasi. Misalnya kita mengkritik rekan kerja yang sering telat masuk kerja. Maka sampaikan bahwa dia pada "tanggal sekian dan sekian" masuknya terlambat sehingga merepotkan tim karena

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

kekurangan orang. Jangan pernah mengatakan bahwa dia itu payah karena "malas dan selalu" terlambat masuk kerja.

Ini adalah point yang harus diperhatikan agar mampu berkomunikasi dengan baik pada setiap orang. Sehingga akan berakumulasi menjadi powerful network.

Note :

Ini adalah salah satu bagian dari serial tulisan digital karya Tito Loho yang memuat 30 Bab tentang "30 Cara Membangun Powerful Business Network"

www.titoloho.com

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BAB 19

WINNING YOUR ARGUMENT

Seringkali kita menemui keadaan percakapan, di mana ada rekan yang bertanya dan meminta pendapat kita. Tapi lucunya, ketika kita memberikan jawaban atau ide masukan, bukannya dipertimbangkan atau diterima, tapi malahan disela dibantah. Dan ternyata dia telah memiliki dan menyiapkan alasan serta jawaban atas pertanyaannya tersebut! Nah inilah aneh tapi nyata kan. Seringkali ada yang bertanya, namun sebenarnya sudah menyiapkan jawaban atas pertanyaannya tersebut. Dengan kata lain, banyak manusia telah memiliki sebuah pemikiran atau value di benaknya masing- masing atas pertanyaan dalam hidup ini. Dan value ini mereka yakini secara mendalam.

Jadi hati-hatilah bila kita diminta mengkomunikasikan sebuah ide kepada siapapun. Karena bila ide anda berbeda dengan value yang diyakininya, maka jauh sebelum ide kita dicerna mendalam dan dipertimbangkan oleh si pendengar, maka di alam bawah sadarnya telah hadir penolakan akan ide kita tersebut.

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perharinya...

Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com

Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

LANGKAH PERTAMA SOLUSI KOMUNIKASI

Untuk bisa berhasil memasukan ide kita ke dalam benak pendengar bahkan sampai dipertimbangkan hatinya, maka kita membutuhkan teknik khusus yang disebut shifting the value. Yakni secara bertahap menggeser value yang ada di benak lawan bicara sampai pada posisi sinkron dengan value yang ingin kita tanamkan.

Caranya ini terdiri dari beberapa langkah. Dalam kesempatan ini kita menggambarkan bila terlibat percakapan dengan seseorang yang telah meyakini keunggulan value dari suatu brand produk tertentu misalnya. Bahkan mungkin sudah setia dipakai dalam kurun waktu lama.

Maka langkah pertama adalah jangan pernah kita beradu argumen secara frontal. Mengadu logika tidak akan ada habisnya, bahkan akan terjadi perselisihan bersitegang. Maka hendaknya adalah percakapan dari kita diawali dengan kalimat bertanya juga. Jadi ketika awalnya kita disodori dengan pertanyaan oleh lawan bicara yang seolah minta ide kita, maka balaslah juga dengan pertanyaan yang lebih mendetail. Bisa balik bertanya mengenai latar kenapa pertanyaan dia itu muncul, atau bisa juga balik bertanya untuk menggali lebih detail tentang pertanyaannya itu. Setelah lawan bicara merespon menjawab pertanyaan kita dengan jauh lebih semangat dan panjang lebar detail, maka berarti siap masuk ke langkah selanjutnya.

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

LANGKAH KEDUA

Langkah kedua adalah amati apakah pertanyaan balik dari kita itu kemudian direspon detail oleh lawan bicara, dan apakah tergambar hal yang sebenarnya ada di balik pertanyaan dari dia di awal tadi.

Nah di tahap ini, maksud tujuan dia bertanya itu akan jadi lebih transparan. Mungkin ternyata pertanyaan dia di awal tadi sebenarnya hanyalah sekedar pemancing untuk memamerkan value sesuatu. Atau ternyata hanya untuk minta dukungan bagi keyakinan dirinya terhadap sesuatu.

Dan mungkin hal lainnya, apapun itu akan mulai terkuak. Bila sudah terkuak jelas latar munculnya pertanyaan dari dia itu, maka bersiaplah masuk ke tahapan penentu yakni langkah ketiga.

LANGKAH KETIGA

Langkah ketiga adalah bilamana memang kita punya ide yang ingin ditanamkan di benak lawan bicara tersebut, maka kini sudah mulai terbuka kesempatannya. Hendaknya tetap dijaga untuk tidak langsung frontal, tapi pakailah frasa perkataan persuasif.

Misalnya dengan frasa "Nah, oke, ternyata memang brand A itu sudah keren banget ya kualitas dan servisnya. Nah, coba yah misalnya saja kita berandai, ada produk lain dengan kemampuan agak setaralah dalam aspek ketahanan usia pakai, tapi lebih murah. Kira-kira membantu gak bagi perusahaanmu itu.". Atau bisa juga "Seandainya ada media lain

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

**Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perharinya...**

**Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com**

**Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.**



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

TENDER INDONESIA
www.tender-indonesia.com

yang gak seupdate yang biasa kamu baca ini, tapi kontennya khas kuat di bidang isu lokal, tertarik gak untuk mencoba berlangganan 1 bulan aja?".

Nah terlihat bagaimana contoh frasa ini bernada persuasif dan shifting dari keunggulan produk yang sudah sangat dia yakini valuenya itu, ke arah value yang produk kita khas unggul. Jadi ingat bahwa kita tidak pernah mengadu frontal value yang diyakini lawan bicara dengan value produk yang kita tawarkan. Maka kemungkinan ide kita akan bisa diterima lawan bicara kan.

Note :

Ini adalah salah satu bagian dari serial tulisan digital karya Tito Loho yang memuat 30 Bab tentang "30 Cara Membangun Powerful Business Network"

www.titoloho.com



TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712



BAB 20

GOOD IMPRESSION THROUGH COMMUNICATION

Pernahkah melakukan komunikasi dengan seseorang, lalu setelah komunikasi selesai dan kita berpisah maka merasakan ada yg mengganjal. Yakni kita merasa galau, jangan-jangan lawan bicara itu memikirkan hal yang negatif karna ada beberapa hal yang kurang berkenan saat meakukan komunikasi tadi. Mungkin khawatir kita meninggalkan kesan diri sombong arogan, atau tidak menghargai lawan bicara, atau jangan-jangan keliru pemahaman akan inti pembicaraan yang dilakukan.

Berikut ini adalah tiga bagian yang paling penting dan umum ubtuk diperhatikan agar kesan kita baik di hadapan lawan bicara.

MENYAPA MEMBUKA PEMBICARAAN

Ingatlah bahwa dalam keadaan apapun, bilamana berjumpa dengan orang yang kita kenal maka sapaalah. Tapi bukan sembarang sapa. Namun menyapa dengan tenang dan elegan. Umumnya diawali dengan

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perharinya...

Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com

Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

salam "Pagi Bu", atau bisa juga "Hai, apa kabar Pak." Intinya ialah sapaalah dengan hangat namun singkat.

Jangan terlalu berlebihan karena bisa terjadi salah ucapan sehingga destruktif. Misalnya "Pagi Bu. Wah tumben tidak dandan, tapi masih terlihat cantik lho Bu." Bila ternyata si Ibu rupanya buru-buru kesiangan, maka akan malah menimbulkan kejanggalan karena jdi tidak percaya diri dianya. Padahal maksud kita mau memuji. Jadi lebih baik sapaan itu singkat hangat saja. Setelah ada respon barulah kita baca kindiainya dan berlanjut berkembang dengan dialog yang lebih luas lagi.

MENYELA

Seringkali dalam berbagai komunikasi pembicaraan, kita disela dipotong lawan bicara ketika kita tengah asik bicara. Walau mungkin dia memotong karena kita terlalu bertele-tele, tapi tetap saja terasa tidak menyenangkan. Nah untuk itu maka harus ada teknik khusus dalam hal kita menyela. Karena seringkali, kalau tidak kita sela lawan bicara, maka pembicaraan jadi melantur bertele ke mana-mana.

Cara menyela yang paling elegan adalah dengan teknik interupsi tertarik dengan paparan lawan bicara. Jadi seolah kita terinspirasi dengan paparannya dan meminta maaf untuk meminta si pembicara mengulangi lagi bagian terakhir paparannya tersebut. Seolah kita tertarik dan ingin tahu lebih dalam. Biarkan dia mengulangi sedikit bagian tersebut, dan lalu baru kita ambil kendali.

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

Misalnya ketika lawan bicara memaparkan mengenai suatu hal, maka sela dengan "Bentar, bentar. Tadi anda sampaikan barusan bahwa angkanya ada kecenderungan turun. Drastis turunnya?". Lihat bahwa pertanyaan kita hanya membutuhkan jawaban iya atau tidak. Ketika dia menjawab "Iya tajam turunnya." Maka langsung sambar menimpali.

"Wah itu dia. Kita harus fokus antar departemen nih." Kita berhasil menyelanya secara elegan dan lantang terbuka bagi kita untuk melanjutkan tentang hal lain. Dan yang paling penting si lawan bicara tidak tersinggung.

MENUTUP PEMBICARAAN

Ketika berkomunikasi misalnya via telepon, maka pastikan bahwa kondisi lawan bicara sedang nyaman untuk berbicara dengan kita. Apakah nyaman misalnya bila membicarakan hal pribadi karena bisa saja lagi banyak rekan kerja di sekelilingnya. Atau sebaliknya, apakah nyaman untuk berbicara bisnis pekerjaan karena misalnya sedang di tengah keramaian mall bersama keluarga belanja. Jadi selalu tanya dulu kepada lawan bicara, apakah nyaman untuk mengadakan pembicaraan terkait keperluan tertentu.

Lalu yang tak kalah penting adalah pastikan untuk memberikan tanda ketika akan mengakhiri suatu pembicaraan. Jadi jangan tiba-tiba mengakhiri. Misalnya dengan menyampaikan kesimpulan ataupun konfirmasi sebagai penutup. Contohnya seperti "Oke ya, apa masih ada yg lain? Kalau gak, maka besok jadi ya, kita jumpa dulu sebelum acara

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perharinya...

Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com

Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

dimulai. Thanks bro. See you." Selain sebagai fungsi penutup, kalimat itu juga sebagai sopan santun mengakhiri pembicaraan. Istilahnya, bicara itu ada pangkal ada ujung.

Note :

Ini adalah salah satu bagian dari serial tulisan digital karya Tito Loho yang memuat 30 Bab tentang "30 Cara Membangun Powerful Business Network"

www.titoloho.com

TENDER INDONESIA
www.tender-indonesia.com

TENDER INDONESIA
www.tender-indonesia.com

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

ijin tender
Investement & Trade Consultant



www.ijintender.co.id