





## MODUL LITERASI SPEAKUP



**Disusun Oleh:** 

Tim PPK ORMAWA
DPM FIK
UDINUS





### **PUBLIC SPEAKING**



Mempresentasikan produk secara langsung di hadapan umum



Membuat orang lain memahami dan tertarik informasi yang kita sampaikan.



Meningkatkan penjualan dalam promosi langsung







## Bagaimana cara untuk Public Speaking?



### Kuasai Materi

Saat melakukan public speaking penguasaan materi merupakan salah satu hal yang penting agar apa yang ingin kita ucapkan tertata rapi.

### Percaya Diri

Jika anda percaya diri, apapun yang akan anda sampaikan akan terasa lebih natural dan tidak terkesan menghafal.





### Interaksi

Interaksi penting karena hal tersebut adalah salah satu hal yang membuat audiens tertarik pada apa yang anda sampaikan



Gesture akan menambah daya tarik anda sebagai seorang pembicara.







## Apa saja yang harus disiapkan untuk public speaking?

1

Membangun Mindset 2

Percaya pada diri sendiri

3

Tunjukan Ketertarikan 4

Informasi Visual





# Bagaimana cara membangun percaya diri?













# Public Speaking untuk Pemasaran

- 1 Gaya Penyampaian
- Memahami Kebutuhan Konsumen
- Bekerjasama dengan Partner Bisnis lain
- 4 Pemilihan Media



### STRATEGI PEMASARAN



### **PRODUCT:**

Barang yang ingin kita pasarkan

#### PRICE:

Harga yang ingin kita pasang pada barang tersebut yang tentunya sesuai dengan perekonomian masyarakat

### **PLACE:**

Tempat dimana kita akan mulai memasarkan produk kita

### **PROMOTION:**

Cara untuk kita mempromosikan produk yang akan kita pasarkan





# Bagaimana cara kita mempromosikan produk?





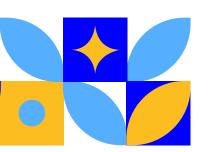








SATERNER (Sapta Literacy Corner) merupakan program yang diusung oleh Tim Pelaksana PPK Ormawa DPM FIK Universitas Dian Nuswantoro 2024. Program ini memiliki tujuh pojok literasi, yaitu Literasi SpeakUp, Literasi KreatifGrafis, Literasi EcoLife, Literasi HealthCare, Literasi DigiTech, Literasi MarketSense, Literasi MoneySpent.



Tim PPK ORMAWA

Dewan Perwakilan Mahasiswa
Universitas Dian Nuswantoro

