**LEMBAR *PRETEST* & *POSTTEST***

**“*FUNCTIONAL MARKETING: Social Skills 101*”**

1. Berikut yang perlu dilakukan saat mendengarkan orang lain bercerita/berpendapat, kecuali…
2. Menunjukkan ketertarikan
3. Menanggapi dengan pertanyaan sesuai
4. Mendiamkan pencerita
5. Mendengarkan dengan seksama
6. Manakah yang bukan merupakan tujuan dari negosiasi?
7. Menyelesaikan perbedaan
8. Membuat pihak lain mengalami kerugian
9. Menghasilkan kesepakatan
10. Mencapai suatu pengertian
11. Elemen yang ada di dalam proses komunikasi, kecuali ...
12. Umpan Balik
13. Efek
14. Kebisingan
15. Aksi
16. Berikut aspek yang perlu dipertimbangkan untuk menciptakan komunikasi yang efektif, kecuali...
17. Tujuan
18. Prasangka
19. Sikap
20. Gangguan
21. Dalam negosiasi, pada tahap manakah individu perlu untuk berkompromi?
22. *Bargaining*
23. *Exchanging Information*
24. *Preparation*
25. *Closing*
26. Mengulang kembali kalimat lawan bicara untuk melakukan pengecekan pemahaman disebut?
27. Parafrase
28. Refleksi
29. Penyimpulan
30. Koreksi
31. Di bawah ini merupakan faktor yang mempengaruhi intensitas negosiasi, kecuali …
32. Tujuan dan minat masing-masing pihak
33. Kepribadian dari negosiator
34. Rekam jejak hubungan kedua belah pihak
35. Latar belakang agama dari negosiator
36. Sikap yang dibutuhkan agar komunikasi dapat berjalan dengan efektif, kecuali …
37. Terbuka
38. Mendukung
39. Emosional
40. Positif
41. Mengangguk dan tersenyum termasuk dalam salah satu aspek mendengar aktif, yaitu?
42. *Following Skill*
43. *Narrative Skill*
44. *Reflecting Skill*
45. *Body Language*