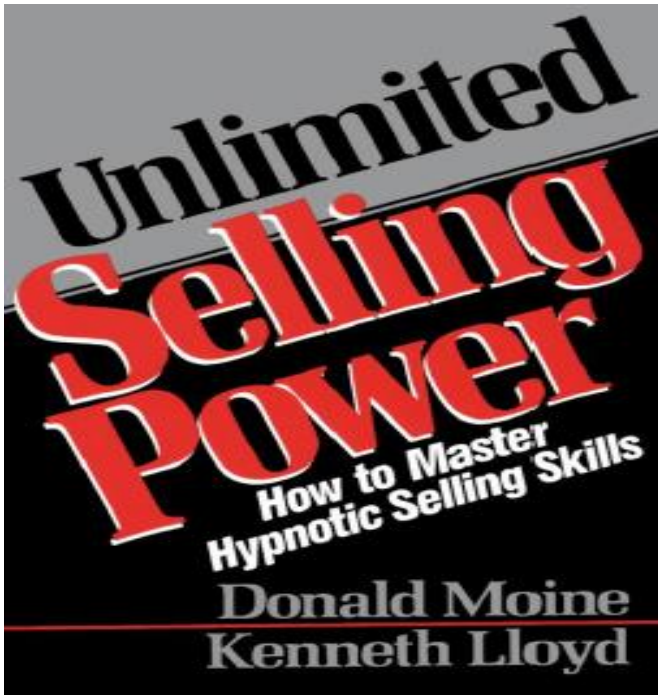
PERBANAS INSTITUTE

Direktorat Pendidikan Profesional

SYLLABUS

HYPNOTIC SELLING THINKSHOP



DESKRIPSI & TUJUAN

Hypnoselling adalah upaya melakukan penjualan dengan menggunakan teknik-teknik hypnosis, yaitu adalah teknik komunikasi persuasif untuk meyakinkan diri sendiri maupun prospek. Teknik ini memanfaatkan pesan-pesan subliminal yang dapat dengan mudah dimengerti dan diikuti oleh penerima pesan, baik penerima pesan itu adalah diri sendiri maupun orang lain. Dengan hypnoselling seseorang dapat mempengaruhi pola pikiran bawah sadar diri sendiri agar lebih optimal dan sukses dalam melakukan penjualan, namun juga dapat digunakan untuk mengkomunikasikan pesan-pesan kepada prospek sehingga mudah untuk dimengerti dan dituruti.

Hal-hal yang dapat dilakukan dan tercapai melalui hypno selling:

- Self motivation bagi seorang salesman
- Meningkatkan hubungan yang lebih baik (rapport) dengan pembeli
- Meningkatkan kualitas komunikasi dengan pembeli
- Mengurangi penolakan karena pembeli merasa dipaksa untuk membeli
- Mengembangkan kemampuan melakukan persuasi secara tidak langsung menuju ke alam bawah sadar seorang pembeli
- Meningkatkan kemampuan dengan kalimat-kalimat trance-persuasif
- Mengembangkan kemampuan kontrol situasi serta kontrol terhadap isi komunikasi antara seorang sales terhadap pembelinya
- Meningkatkan sales dan produktivitas
- Bagi salesman, kemampuan hypnotic bagi diri juga berharga untuk mengatasi berbagai kebiasaannya yang buruk, termasuk misalnya; takut berjualan, takut ditolak, takut menutup penjualan, dll.

Banyak riset di dunia yang meneliti seberapa banyak jumlah pesan penjualan dan pemasaran yang dilihat dan didengar orang-orang dalam sehari. Hasilnya bervariasi. Dalam buku Mind Capture, Tony Rubleski mengatakan manusia menerima 1.500 pesan per hari. Sedangkan Mike Adams, dalam bukunya The Real Safety Guide to Protecting Againts Advertisers, Marketers & Big Business Propaganda menemukan lebih dari 3000 pesan komersial di terima manusia setiap hari.

Bagaimana Anda tahu bahwa pesan penjualan Anda – dari presentasi penjualan, slogan, jingle, spam, email, papan reklame, surat penjualan, gambar, kampanye merek dan lainnya - didengar, dipahami, dan diingat oleh prospek yang tepat? Bagaimana Anda yakin cara-cara Anda dalam menjual telah mampu memersuasi dan mempengaruhi prospek dan pelanggan di tengah-tengah kesemrawutan pesan-pesan pemasaran dan sepak terjang strategi pemasaran para kompetitor?

Pelatihan ini memberi kunci pada Anda untuk membuka pikiran dan memutar kunci ini untuk membuka gerbang kesempatan pada pikiran dan emosi

prospek dan pelanggan Anda. Pelatihan ini akan membahas cara-cara agar pesan penjualan Anda didengar oleh orang-orang yang paling mungkin menanggapinya. Bila penawaran Anda sangat persuasif, Anda akan menarik perhatian mereka dan selanjutnya memutuskan untuk membeli.

MANFAAT THINKSHOP

Setelah mengikuti pelatihan ini Anda dan staf penjualan Anda akan:

1. Mendapatkan ide-ide praktis untuk memperoleh prospek yang qualified untuk melakukan transaksi.
2. Mengetahui kiat-kiat membangun persepsi yang ingin Anda “tanamkan” di emosi prospek.
3. Memperoleh keahlian untuk segera membuat prospek Anda nyaman dengan Anda dan memahami alasan sebenarnya dan emosi yang tersembunyi dari prospek untuk membeli.
4. Menyampaikan presentasi penjualan yang persuasif yang akan membuat prospek dan pelanggan Anda mengatakan YA!
5. Mampu menangani keberatan prospek dan pelanggan secara efektif dengan menggunakan cara-cara yang terbukti efektif dan praktis!
6. Dan masih banyak lagi kiat-kiat komunikasi efektif dan praktis untuk meningkatkan penjualan Anda dengan lebih cepat lagi.

APA YANG DIPELAJARI DALAM PELATIHAN INI

1. Bagaimana cara memperoleh banyak prospek (calon pelanggan) yang qualified.
2. Bagaimana membangun persepsi di mind dan heart dari prospek dan pelanggan untuk memudahkan mereka membeli dari Anda.
3. Bagaimana menciptakan “kondisi mental di mana prospek dan pelanggan Anda menjadi lebih mudah untuk dinasihati, dipersuasi dan diarahkan” dibandingkan biasanya.
4. Strategi-strategi dan langkah-langkah menemukan “kondisi mental yang mudah diarahkan dan dipersuasi untuk melakukan pembelian” yang menggerakkan prospek Anda.
5. Langkah powerful menangani prospek yang sulit dan resisten.
6. Cara powerful yang membuat orang mempertimbangkan dan memutuskan membeli apapun produk Anda.
7. Prinsip persuasi dalam kalimat penjualan yang efektif membantu mengarahkan prospek ke persepsi yang Anda bangun.

SIAPA SAJA YANG DAPAT MENGIKUTI PELATIHAN INI

Program ini sangat baik diikuti oleh para profesional penjualan : sales executive, sales canvasser, sales officer, sales supervisor, sales manager, marketing executive hingga marketing manager.

METODOLOGI PELATIHAN

Pelatihan ini mengedepankan interactive training delivery, roleplay, dan games.

DURASI

Waktu Pelatihan 1 hari kerja

BIAYA

Profesional fee trainer	: Rp 2.000.000,- per orang
Peserta	: Maksimum 75 orang

FASILITATOR

Prof. Dr.Ir. Marsudi Wahyu Kisworo (ITB, Curtin University)

KEY QUALIFICATIONS AND PROFESSIONAL STATUS

- Internationally Certified Hypnotheraphyst
- Public speaking, neuro linguistic programming, and achievement motivation trainer
- Rektor, Perbanas Institute

INFORMASI & REGISTRASI

Training Center Perbanas Institute

Jalan Perbanas, Karet Kuningan, Setiabudi Jakarta 12940 - Indonesia
Contact Person: Imam Nursianto (0818-0744-6228) & Yersi (0813-1657-8134),
Telp. (021)-5252533, 5222501 - 04 ext 6207 & 6209, Fax. (021) 5228460
website: *http://www.perbanas.id* & *http://trainingcenter.perbanas.id*
Email: trainingcenter@perbanas.id

Jakarta, 5 Januari 2016

Ir. Rizal Silalahi, MBA
Direktur Pendidikan Profesional
Perbanas Institute