

# Materi #15: Presentasi Non Verbal

Masih membahas tahapan menyajikan solusi atau mempresentasikan produk, kini kita akan menjawab pertanyaan krusial lainnya. Pertanyaan itu adalah:

*"Bagaimana agar prospek yakin dengan apa yang Anda tawarkan."*

Keyakinan ini sangat penting bagi keberhasilan presentasi produk Anda, karena keyakinan ini sifatnya menular. Artinya jika Anda sendiri tidak yakin dengan produk Anda dan presentasi Anda, maka prospek pun tidak yakin dengan produk Anda.

Keyakinan Anda dapat tercermin pada bahasa tubuh yang nampak. Seorang yang yakin biasanya akan berdiri tegap, terbuka dan ceria. Sedangkan seseorang yang tidak yakin akan terlihat mengkerut, tertutup dan lain sebagainya.

Riset dari Albert Mehrabian menyebutkan 93% kesuksesan komunikasi ditentukan oleh bahasa non verbal yang kita gunakan.

Maka dari itu kemampuan mengelola bahasa tubuh adalah suatu hal yang penting yang harus dikuasai.

Berikut ini ada 3 tips mengelola bahasa tubuh ketika Anda mempresentasikan produk.

## 1. Gunakan High-Power Posture

Posture atau bahasa tubuh itu ada dua macam. High power posture dan low power posture.

High power posture adalah postur atau bahasa tubuh yang mencerminkan kepercayaan diri. Misalnya postur tubuh tegap, terbuka dan rileks.

Sedangkan low power posture adalah bahasa tubuh yang mencerminkan ketidakpercayaan diri. Misalnya mengkerut, kaki rapat, atau tubuh seolah-olah menciut.

Dari dua jenis postur itu gunakanlah high power posture dalam mempresentasikan produk Anda. Hindari menggunakan low power posture agar Anda tampil penuh percaya diri.

## 2. Pertahankan kontak mata

Mempertahankan kontak mata kita dengan prospek menandakan bahwa Anda yakin dengan apa yang ada sampaikan. Selain itu hal ini berarti juga tidak ada dusta diantara Anda dan prospek Anda. Anda benar-benar yakin bahwa apa yang Anda sampaikan adalah benar dan nyata.

## 3. Gunakan nada asumtif

Nada asumtif ini adalah nada bicara kita yang meyakinkan. Nada yang memperlihatkan bahwa apa yang Anda sampaikan itu adalah benar.

Misal ketika Anda mengatakan:

Api itu panas.

Tuhan itu ada

Dsb

Berdasarkan jenisnya, nada bicara itu ada 3, yaitu pernyataan, pertanyaan dan perintah.

Pada dasarnya ketika Anda mempresentasikan produk itu banyak menggunakan nada pernyataan. Namun ketika nada Anda berubah menjadi nada pertanyaan, hal ini menandakan Anda tidak yakin. Jangan sampai ini terjadi pada saat Anda presentasi.

Misal ketika Anda berkata,

*"Produk ini bagus"*

Nada netral nya adalah nada pernyataan. Namun ketika Anda menggunakan nada pertanyaan maka akan mencerminkan ketidakpercayaan Anda terhadap produk Anda sendiri. Dan nantinya akan terbaca oleh prospek sehingga prospek pun ikut tidak percaya.

Nada yang paling kuat adalah nada perintah. Dimana nada ini sudah ada unsur-unsur memerintah atas mengajak prospek.

Jadi kita simpulkan bahwa ada 3 tips cara mengelola bahasa tubuh (non verbal) agar presentasi Anda berhasil, yaitu:

- Gunakan high power posture
- Pertahankan kontak mata
- Gunakan nada asumtif