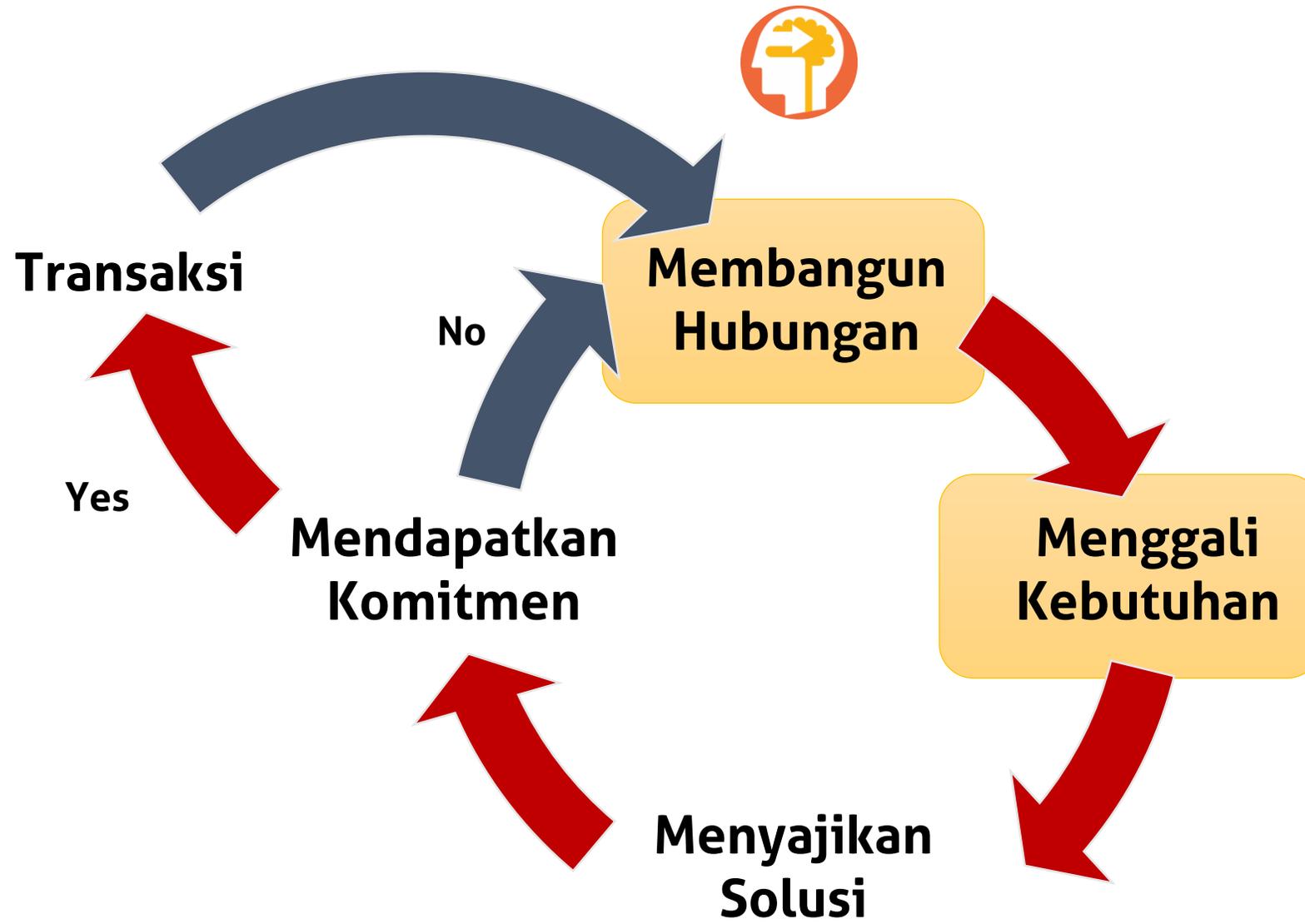




HYPNO SELLING

- Materi #11: Mengajukan Pertanyaan





Orang akan membeli bila produk/layanan yang kita miliki sesuai dengan apa yang ia butuhkan (baca: inginkan)...



Orang akan membeli bila produk yang kita miliki bisa membantu dia **mewujudkan keinginannya** atau **menyelesaikan masalahnya...**



Lalu, bagaimana cara kita mengetahui kebutuhannya?



Cara termudah adalah dengan mengajukan pertanyaan



Ada dua Tipe Pertanyaan:

- 1. Pertanyaan Tertutup**
- 2. Pertanyaan Terbuka**



Tertutup

- Apakah...?
- Bisakah...?
- Mungkinkah...?

Terbuka

- Apa, kapan, siapa, dimana, berapa...
- Ceritakan tentang...



**Pertanyaan Tertutup membuat orang
berhenti bicara**
**Pertanyaan Terbuka membuat orang terus
berbicara**



Jika Anda ingin mengetahui apa yang diinginkan seseorang, buat mereka berbicara. Dengan kata lain, ajukan pertanyaan terbuka.