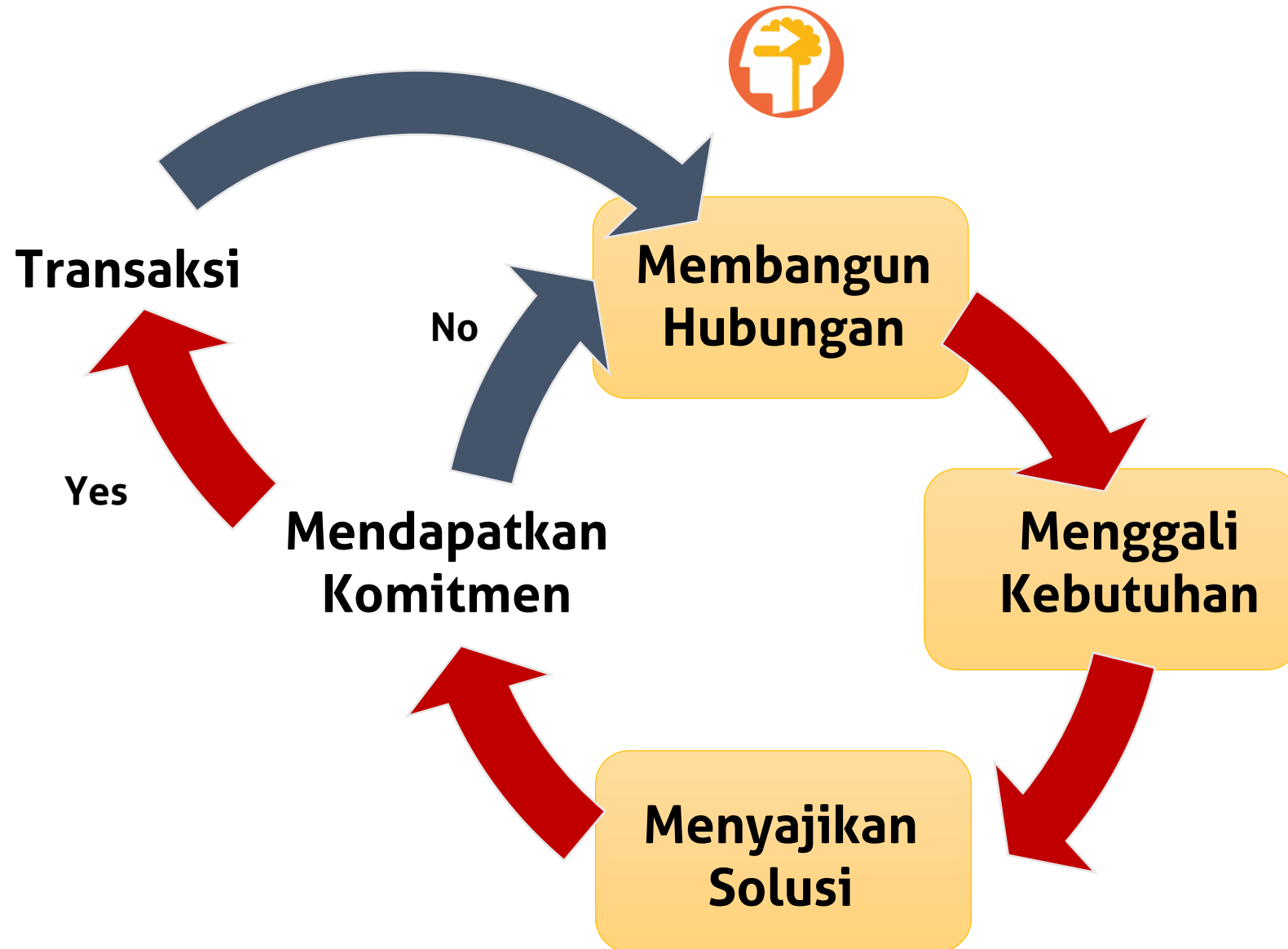




HYPNO SELLING

- Materi #15: Presentasi Non Verbal





**Bagaimana agar prospek yakin dengan yang
Anda tawarkan?**



**93% Kesuksesan Komunikasi
ditentukan oleh Bahasa Non Verbal:
bahasa tubuh & nada suara**



1

Gunakan **High-Power Posture**



**Ada dua macam bahasa tubuh:
high power & low power**





2

Pertahankan **Kontak Mata**



3

Gunakan **Nada Asumtif**



- Pernyataan.
- Pertanyaan.
- Perintah.

Contoh: *"Produk ini bagus"*



Presentasi Non-Verbal

1. Gunakan **High Power Posture**
2. Pertahankan **Kontak Mata**
3. Gunakan **Nada Asumtif**