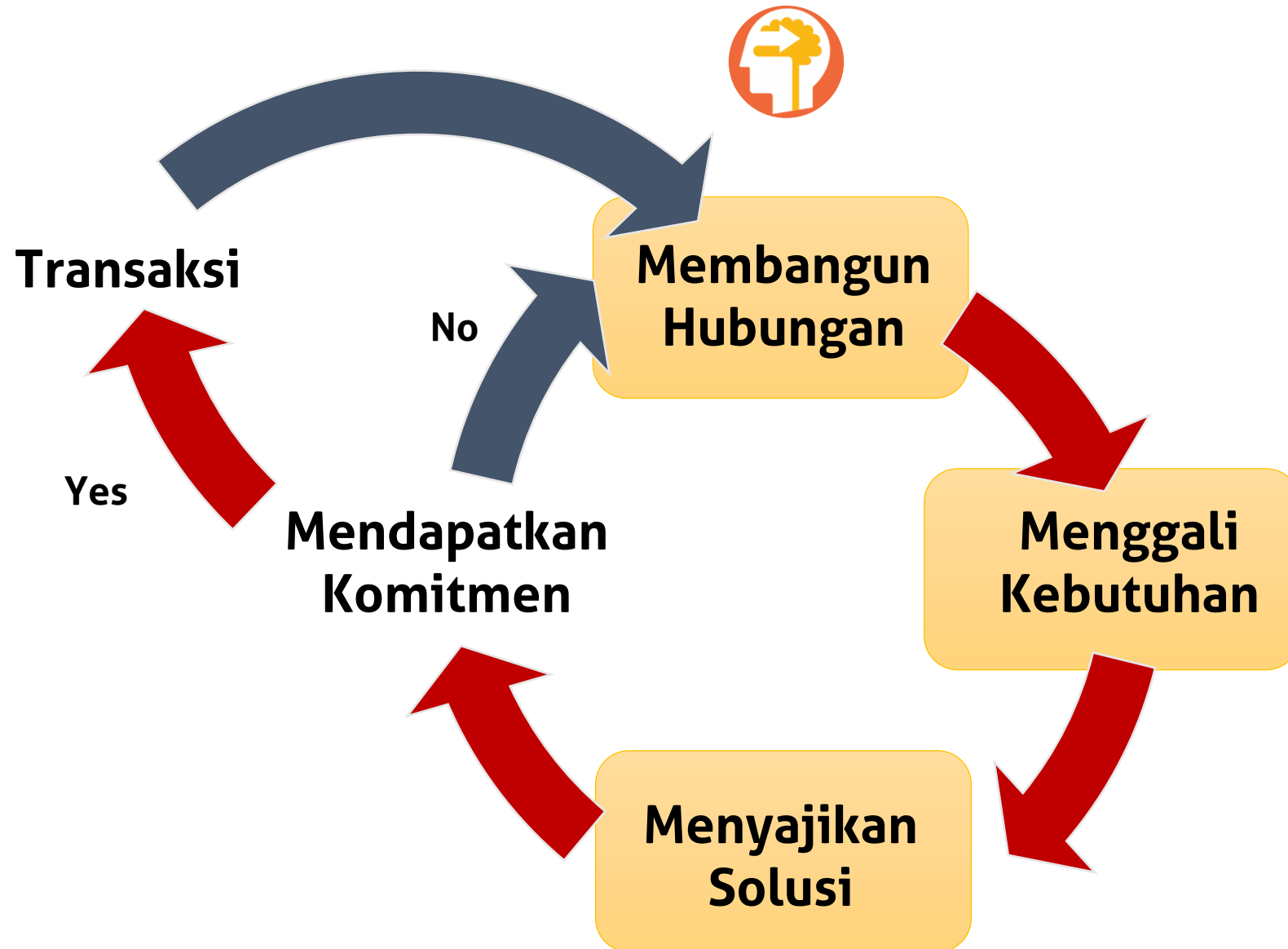




# HYPNO SELLING

- 
- **Materi #16: Presentasi VAK**





Kata-  
kata



Pikiran



Perasaan



Tindakan



**Kita perlu menyesuaikan pilihan kata dengan  
pola pikir prospek kita**



Ada tiga pola kata yang perlu kita perhatikan:

1. **Lihat, dengar, rasa**
2. **Ingin vs Tidak Ingin**
3. **Harus vs Mungkin**



# Berpikir Visual

- Menggunakan predikat/kata-kata visual
  - Berbicara cepat
- Tangan bergerak seperti menggambar sesuatu
- Saat berpikir mata cenderung melihat ke atas



# Berpikir Auditory

- Menggunakan predikat/kata-kata auditory
  - Berbicara mengalun, kaya intonasi
- Tangan menyentuh dagu, bibir, atau telinga
- Saat berpikir mata cenderung melirik ke samping



# Berpikir Kinestetik

- Menggunakan predikat/kata-kata kinestetik
  - Berbicara lambat dan pelan
- Tangan menyentuh dada atau menyentuh rekan bicaranya
- Saat berpikir mata cenderung melihat ke bawah



Simak pilihan kata mereka dan Anda akan tahu cara terbaik untuk masuk ke dalam cara berpikir mereka.