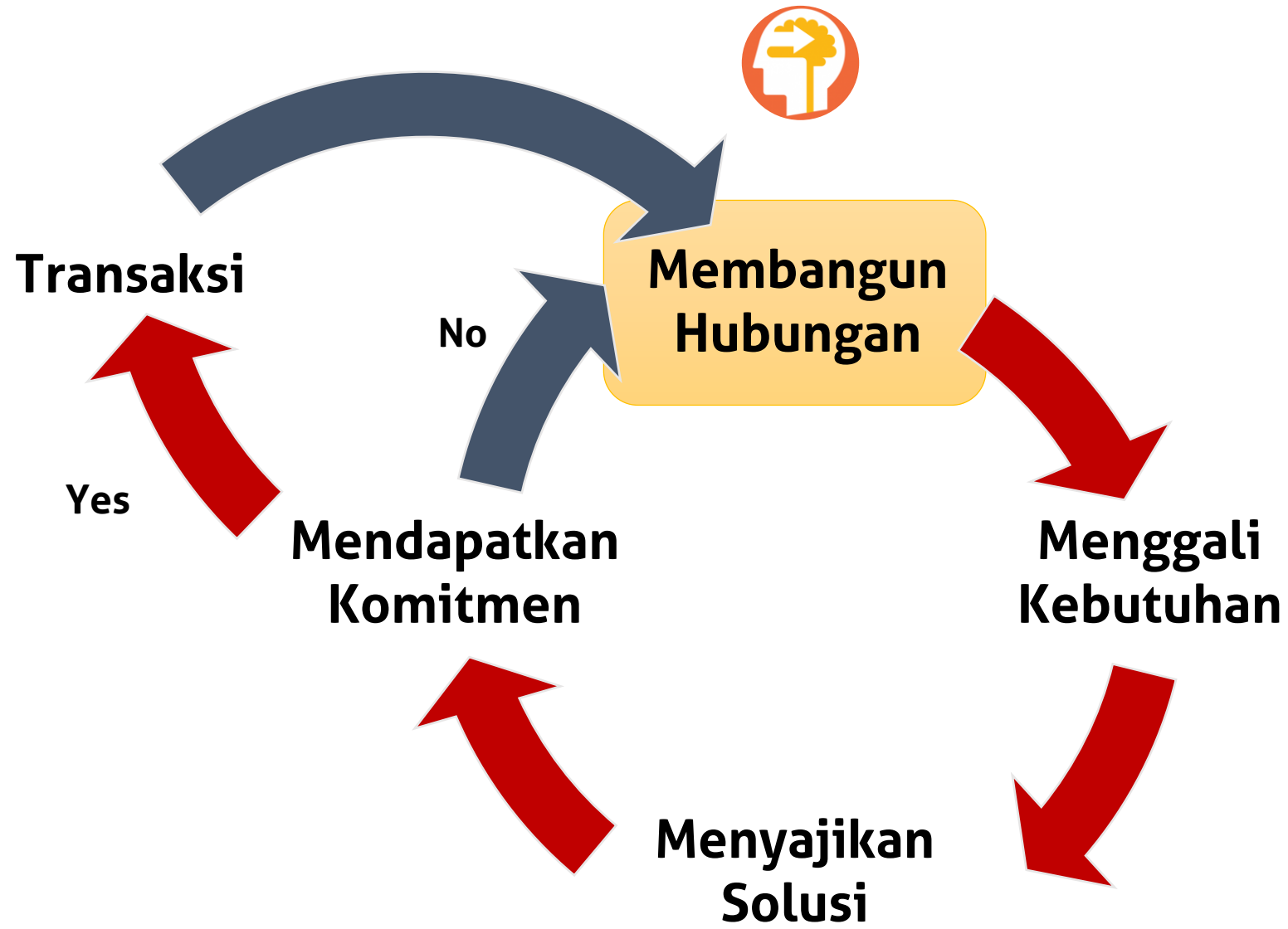




HYPNO SELLING

-
- **Materi #7: Non Verbal Rapport**





Di materi kali ini, kita akan fokus bagaimana membangun hubungan secara non verbal



Apa kunci agar kita diterima, disukai dan dipercaya saat kita melakukan presentasi penjualan?



**Kuncinya adalah meluangkan cukup waktu
untuk membangun hubungan baik dengan
prospek kita**



Rapport = sense of connectedness



**Resistensi dalam adalah tanda kurangnya
rapport**



Rapport membuat kita diterima, disukai dan dipercaya



Lalu, bagaimana cara membangun *rapport*?

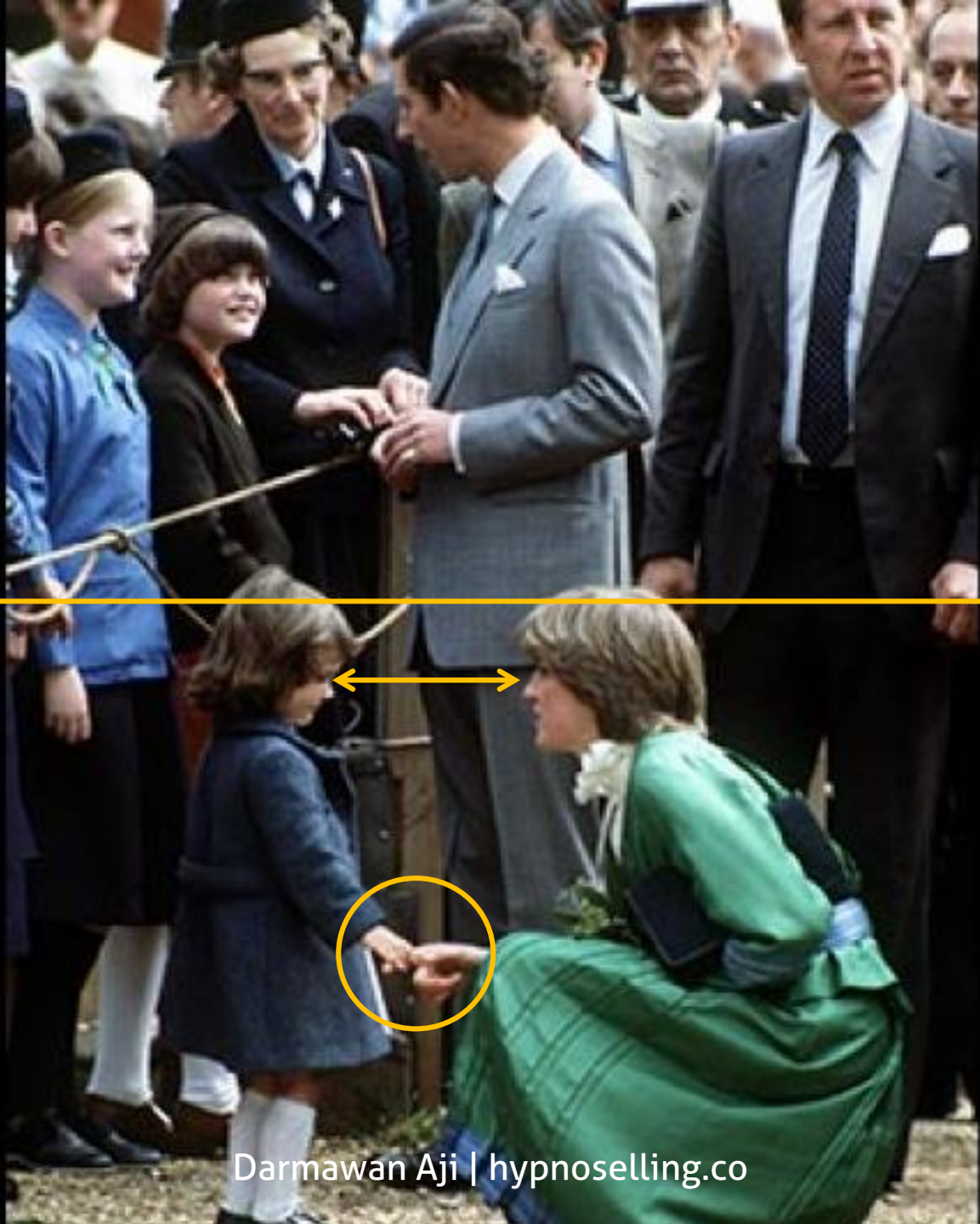




***Rapport* dimulai dari membangun kesamaan.**



Rapport dapat dibangun melalui kesamaan
verbal maupun **non-verbal**.





**Kesamaan memunculkan
rasa aman dan rasa nyaman**



**Bagaimana cara membangun kesamaan
non verbal?
Lakukan “mirroring” secara tersamar**





Mirroring dengan H.A.T.I.:

- 1. Hargai**
- 2. Amati**
- 3. Tunggu**
- 4. Ikuti**



Di materi berikutnya kita akan fokus mempelajari rapport secara verbal