

Materi #2: Redefinisi Penjualan

Ok sudah siapkan catatannya? Mari kita mulai.

Kita akan membahas strategi langkah demi langkah dalam menjual yang kita sebut dengan HypnoSelling. Namun sebelumnya, mari kita samakan persepsi mengenai HypnoSelling terlebih dahulu.

HypnoSelling = Hypnosis+Selling

HypnoSelling adalah penerapan prinsip-prinsip hypnosis di dalam selling, di dalam penjualan. Apa itu hypnosis? Apa itu selling? mari kita sepakati terlebih dahulu.

Pertama-tama mari kita samakan persepsi kita terlebih dahulu tentang jualan, tentang selling. Apa itu selling? Apa itu penjualan? Kalau kita meyakini, mendefinisikan bahwa selling atau jualan adalah melakukan usaha apapun supaya orang membeli produk kita entah bermanfaat atau tidak, saya yakin itu akan membuat jualan kita menjadi tidak berkah. Selling bukanlah memaksa orang lain membeli produk kita, bukan tentang memanipulasi orang lain, bukan tentang membujuk orang lain untuk melakukan apapun yang kita inginkan, bukan itu.

Menurut saya, selling atau jualan itu adalah membantu orang lain untuk mendapatkan apa yang mereka inginkan. Artinya apa? Fokus kita disini adalah membantu orang lain. Membantu supaya apa? Supaya mereka mendapatkan apa yang mereka inginkan, dengan syariat produk kita tentunya. Bila kita memiliki persepsi, memiliki definisi, memiliki keyakinan seperti ini, saya yakin kita akan lebih ringan saat melakukan proses penjualan. Saat kita melakukan promosi. Saat kita melakukan pendekatan ke calon customer. Karena apa? Karena niat kita adalah membantu mereka untuk mendapatkan apa yang mereka inginkan. Saat Anda fokus membantu orang lain tanpa Anda sadari Anda pun sebenarnya membantu diri Anda sendiri.

Ada sebuah fenomena yang dikenal dengan **Paradoks Sukses**. Apa itu paradoks sukses? Mereka yang hanya fokus pada dirinya sendiri, fokus pada apa yang mereka inginkan biasanya justru kurang bahagia dan sejahtera dalam hidupnya. Kita akan hidup lebih bahagia dan mendapatkan uang lebih banyak, bila kita berhenti berusaha mendapatkan apa yang kita inginkan dan mulai fokus membantu orang lain mendapat apa yang mereka inginkan. Inilah paradoks sukses. Sederhananya adalah kalau kita ingin sukses, ingin bahagia,

ingin sejahtera, maka berhenti memikirkan diri sendiri, mulailah memikirkan orang lain. Mulailah fokus pada apa yang bisa kita berikan pada orang lain. Fokus bantu orang lain untuk mendapatkan apa yang mereka inginkan. Nah paradoks sukses ini bisa kita terapkan juga dalam jualan. Kalau kita terlalu bersemangat terlalu ingin closing, biasanya justru kita akan kesulitan untuk closing. Namun saat kita mengubah fokus kita, fokus kita adalah membantu calon customer kita untuk mendapatkan apa yang mereka inginkan maka closing itu akan datang dengan sendirinya.

Maka, sebelum menjual lakukan tiga hal berikut ini..

Pertama, pelajari manfaat dan keunikan produk Anda secara menyeluruh dan berulang-ulang. Sehingga Anda tidak sekedar tahu tentang apa yang Anda jual tetapi Anda benar-benar paham manfaatnya, paham keunikannya. Anda perlu mempelajarinya secara menyeluruh dan berulang-ulang.

Kedua, Anda perlu melihat bagaimana produk Anda membantu orang lain mendapatkan apa yang mereka inginkan. Apa sebenarnya masalah yang di selesaikan oleh produk Anda. produk Anda ini sebenarnya membantu mereka untuk mendapatkan apa? Anda perlu bisa melihat dengan jelas , sehingga Anda bisa mendeskripsikannya, ,menceritakannya pada calon customer Anda nanti.

Ketiga, Anda perlu membayangkan mereka yang sudah membeli produk Anda merasamenang, merasa puas, merasa bahagia, merasa bangga karena produk Anda telah membantu mereka mendapatkan apa yang mereka inginkan. Lakukan tiga hal ini fokus membantu orang lain untuk mendapatkan apa yang mereka inginkan dan kesuksesan akan datang pada diri Anda.

Sampai jumpa di materi berikutnya.