

# Materi #1: Pembukaan

Selamat datang di Kursus Hypnoselling.

Pertama-tama, ijinakan saya mengucapkan selamat karena telah bergabung di kursus ini.

Saya juga mengucapkan selamat karena Anda sudah berinvestasi pada diri sendiri.

Guru saya Pak Tung Desem Waringin mengatakan bahwa investasi terbaik adalah investasi leher ke atas. Apa maksudnya? Maksudnya adalah investasi pada pengetahuan tidak pernah akan rugi, Anda akan mendapatkan hasilnya, cepat atau lambat.

Sebelum kita mulai, ijinakan saya memperkenalkan diri terlebih dahulu.

Nama saya Darmawan Aji. Saya adalah seorang business coach berbasis *Neuro-Linguistic Programming* – disiplin ilmu yang mempelajari hubungan perilaku dengan kata-kata. Saya berpengalaman lebih dari 15 tahun di dunia penjualan dan pemasaran. Misi saya sebagai business coach adalah membantu para business owner untuk meningkatkan performance dan profit bisnisnya tanpa melupakan keseimbangan hidupnya.

Saya tinggal di kota Bandung, salah satu kota terindah di Indonesia. Jika rekan-rekan belum pernah berkunjung ke kota ini, saya sarankan berkunjunglah. Anda tidak pernah akan rugi mengunjungi kota ini.

Ok, cukup tentang saya, karena kursus ini bukan tentang saya kursus ini adalah tentang Anda. Apa yang Anda harapkan dari kursus ini? Saya yakin Anda punya harapan, punya ekspektasi, punya keinginan sehingga Anda bergabung di kursus ini.

Keputusan Anda sangatlah tepat, *we're in sales now*, kita saat ini berada di era penjualan. Hampir semua profesional di bidang apapun saat ini menghabiskan 40% waktunya untuk aktivitas-aktivitas “penjualan” – membujuk orang lain, memengaruhi, dan meyakinkan orang lain (riset Qualtric). Kita tidak bisa sukses sendirian di era sekarang, untuk sukses kita perlu melibatkan orang lain dan untuk melibatkan orang lain kita perlu kemampuan menjual ide kita, kita perlu kemampuan memengaruhi dan membujuk orang lain. Artinya apa? Anda akan semakin sukses bila Anda menguasai keterampilan penjualan. Dan kursus ini memang didesain untuk membantu Anda menguasai keterampilan ini.

Mungkin Anda bertanya-tanya...

- Mengapa ada orang yang sangat mudah menjual produknya sementara orang lain bergulat keras untuk menjualnya?
- Mengapa sepertinya ada orang yang dilahirkan dengan bakat jualan sementara orang lain nampak tidak berbakat sama sekali?
- Apa rahasia yang membuat sebagian orang ahli dalam menjual sementara orang lain payah dalam melakukannya?

Saya mengamati ada 3 Kunci Sukses dari Mereka yang ahli dalam menjual...

Pertama, mindset yang tepat. Pola pikir seseorang menentukan perilaku dan tindakannya. Seseorang dengan mindset yang tepat akan mampu menghasilkan perilaku dan tindakan yang tepat.

Kedua, strategi yang tepat. Strategi adalah pengetahuan dan langkah-langkah untuk mencapai satu hasil tertentu. Orang-orang yang sukses dalam menjual memiliki langkah-langkah yang terbukti efektif dalam memengaruhi pikiran dan keyakinan orang lain

Ketiga, mereka bekerja keras dan konsisten dalam menerapkan apa yang mereka ketahui.

Saya tidak bisa mengajarkan konsistensi dan kerja keras. Anda harus melakukannya sendiri. Namun saya bisa membagikan mindset dan strategi yang digunakan oleh mereka. Sehingga Anda dapat menirunya, mengadopsinya. Jika Anda mempraktikkannya, insyaAllah tingkat closing Anda akan meningkat minimal 2x dari sekarang.

Sudah tidak sabar mempelajarinya?

Ok. sebelum kita mulai, saya ingin Anda melakukan tiga hal:

Pertama, siapkan buku catatan Anda dan catat hal-hal yang penting. Ini penting supaya Anda dapat dengan mudah meninjau kembali pembelajaran yang Anda dapatkan.

Kedua, segera praktikkan ilmu yang Anda dapatkan di sini, sedikit demi sedikit, tanpa menunggu sempurna. Tujuannya adalah supaya kita tidak menjadi orang yang hanya mengumpulkan pengetahuan namun orang yang mengaplikasikan pengetahuan. Pengetahuan bukanlah kekuatan, pengetahuan yang diterapkan itulah kekuatan

Ketiga, catat pembelajaran dari praktik yang Anda lakukan. Apa yang sudah baik? Apa yang perlu ditingkatkan? Apa yang perlu Anda lakukan secara

berbeda? Catatan ini akan menjadi catatan berharga dalam menemukan pola sukses penjualan Anda.

Siap untuk melanjutkan? Mari kita simak video berikutnya.