

Go Pro Series

Keahlian 4

Integritas Profesional Kunci Menuju Freedom





INTEGRITAS PROFESIONAL: KUNCI MENUJU FREEDOM!

Etika Janji Temu & Tindak Lanjut
dalam Bisnis Kompak

Selamat datang, para member Kompak yang Hebat! Hari ini, kita tidak hanya belajar teori. Kita sedang meletakkan batu bata pertama menuju peringkat tertinggi impian Anda: **Star Crown Diamond!** Siapkan hati dan pikiran Anda!



Mengapa Banyak yang Gugur Sebelum Berperang?

Mayoritas orang di profesi Multi Level Marketing gagal menindaklanjuti prospek mereka secara profesional.

Hari ini penuh semangat berapi-api...

Besok menghilang tanpa kabar!

Mengingkari janji yang dibuat sendiri.

Para member Kompak yang Hebat, pembeda mutlak antara seorang Amatir yang gugur dan Profesional yang meraih freedom adalah: **KOMITMEN JANJI TEMU.**





SATU KONSEP UTAMA YANG TIDAK BISA DITAWAR

**“Tindak lanjut adalah
melakukan apa yang Anda
katakan akan Anda lakukan.”**

Integritas Anda diukur dari satu hal ini. Dalam dunia profesional, komitmen terhadap sebuah janji mencerminkan seberapa besar rasa hormat Anda kepada prospek Anda. Anda ingin dihargai?
Hargai ucapan Anda sendiri!

Di Kuadran Mana Anda Berada Saat Ini?

AMATIR

- Mengandalkan ingatan semata.
- Menghubungi prospek hanya saat sedang mood.
- Membiarkan prospek menunggu tanpa kabar.
- Tujuan presentasi: Memaksa closing instan.

PROFESIONAL KOMPAK

- Mendisiplinkan diri dengan Sistem & Kalender.
- Menghubungi tepat di menit yang dijanjikan.
- Sangat menjunjung tinggi waktu prospek.
- Tujuan presentasi: Mengatur janji temu berikutnya.

**Pilihan ada di tangan Anda, para member Kompak yang Hebat.
Profesionalisme adalah tiket emas Anda menuju Star Crown Diamond!**

PRINSIP #1: BUKTIKAN UCAPAN ANDA!

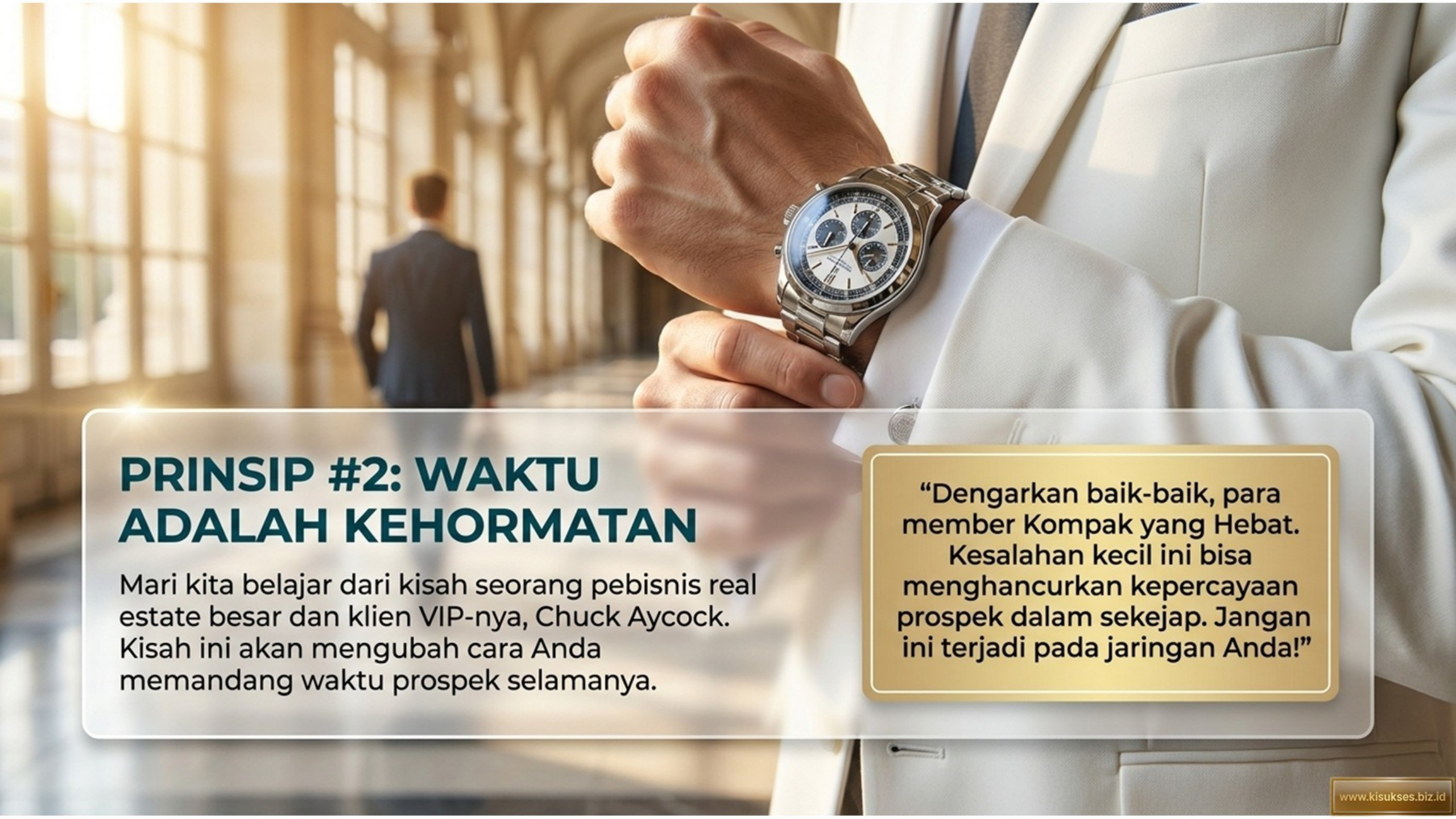
Orang lain akan sangat menghargai individu yang tindakannya selalu selaras dengan ucapannya. Jika Anda berjanji menelepon jam 7 malam, teleponlah tepat jam 7 malam!



GUNAKAN KALENDER!

Jangan pernah percaya pada ingatan Anda! Jalankan bisnis Kompak Anda dengan bantuan kalender (fisik atau elektronik). Disiplinkan diri Anda untuk menjadi manusia yang bisa dipegang kata-katanya!





PRINSIP #2: WAKTU ADALAH KEHORMATAN

Mari kita belajar dari kisah seorang pebisnis real estate besar dan klien VIP-nya, Chuck Aycock. Kisah ini akan mengubah cara Anda memandang waktu prospek selamanya.

“Dengarkan baik-baik, para member Kompak yang Hebat. Kesalahan kecil ini bisa menghancurkan kepercayaan prospek dalam sekejap. Jangan ini terjadi pada jaringan Anda!”

Harga Mahal dari Sebuah Keterlambatan

09:50 AM

Chuck Aycock
(Klien) tiba lebih
awal untuk rapat.

10:00 AM

Waktu rapat
dimulai. Tuan
rumah belum
datang.

10:01 AM

Chuck berdiri dan
memutuskan pergi
meninggalkan
pesan tegas.

10:10 AM

Tuan rumah tiba,
terkejut menyadari
kliennya telah pergi
selamanya.

“Nak, kau bisa memilih datang telat atau terlambat. Tapi ayahmu terlambat dan waktuku sangat berharga. Katakan padanya untuk menghubungiku jika ia mau mengatur ulang jadwalnya.”



PROSPEK MENJUNJUNG TINGGI WAKTU MEREKA!

Menepati komitmen waktu adalah wujud nyata penghormatan Anda dari hati yang terdalam kepada prospek.

BAGAIMANA JIKA TERPAKSA TERLAMBAT?

Jangan diam saja dan membiarkan mereka menebak-nebak! Segera hubungi mereka! Lakukan **Reschedule** (Pengaturan Ulang Janji) secepat mungkin. Kejujuran dan komunikasi cepat Anda akan menyelamatkan integritas Anda di mata mereka.



PRINSIP #3: TUJUAN TUNGGAL SEBUAH PRESENTASI

Ingat konsep ini baik-baik, para member Kompak yang Hebat! Setiap kali Anda memberikan penjelasan bisnis, tujuan utamanya bukanlah memaksa mereka bergabung detik itu juga.

MENYEDIAKAN PENJELASAN BERIKUTNYA!

Saat Anda bertanya apakah mereka sudah melihat materi, Anda sebenarnya sedang berada dalam tahap krusial untuk mengunci komitmen janji temu selanjutnya.

SIKLUS KOMITMEN TANPA PUTUS



Jangan pernah mengakhiri sebuah pertemuan tanpa mengunci jadwal spesifik untuk pertemuan berikutnya! Ini adalah mesin pencetak **Star Crown Diamond Anda!**

KALIMAT SAKTI PENEMBUS KOMITMEN

Saat Anda sedang menelepon prospek untuk mengatur jadwal, hilangkan keraguan! Gunakan pertanyaan ini untuk mendapatkan kepastian komitmen absolut:

“**KAPAN PASTINYA,
ANDA PASTI BISA
MELAKUKANNYA?**”

Begitu Anda berhasil mendapatkan komitmen mereka (tanggal & waktu spesifik), **SEGERA TUTUP TELEPON TERSEBUT!** Tugas Anda di telepon sudah selesai.

EKSEKUSI ADALAH SEGALANYA

Anda sudah mengunci janji. Tugas terpenting Anda selanjutnya adalah menghubungi mereka persis sesuai dengan waktu yang telah disepakati bersama.

- Tidak lebih cepat 5 menit.
- Tidak terlambat 1 menit.

Ketepatan waktu ini membuktikan Anda adalah seorang pemimpin sejati. Anda bukan sekadar sales, Anda adalah seorang profesional bisnis Kompak yang perkataannya adalah jaminan mutu!



ANATOMI KEPERCAYAAN: FORMULA FREEDOM KOMPAK

Jaringan Raksasa & Freedom

(Duplikasi sikap profesional melahirkan ratusan leader solid).

Membangun Kepercayaan Bawah Sadar

(Prospek merasa aman, dihormati, dan melihat Anda sebagai sosok yang diandalkan).

Disiplin Komitmen Waktu

(Tindakan selaras dengan ucapan).

Melalui disiplin ini, Anda tidak hanya sedang mentransfer informasi bisnis;
Anda sedang mengukir kepercayaan di hati prospek Anda!



DEMI IMPIAN YANG ANDA DAMBAKAN!

Para member Kompak yang Hebat, saya memohon kepada Anda dari lubuk hati terdalam: Pelajarilah materi ini dengan sungguh-sungguh! Resapi sepenuh hati!

Semua saran dan sistem ini bukan untuk saya, melainkan demi kebaikan Anda sendiri. Demi senyum bangga keluarga Anda. Demi kebebasan finansial Anda. Demi freedom yang selalu Anda doakan setiap malam! **Anda layak mendapatkan kesuksesan ini!**

WAKTUNYA BERAKSI... SEKARANG JUGA!

Pengetahuan tanpa tindakan adalah ilusi. Jangan tunggu besok. Jangan tunggu mood Anda membaik. Ambil kalender Anda **SEKARANG!** Hubungi prospek Anda SEKARANG dengan integritas seorang profesional sejati!



**Praktekkan pengetahuan ini hari ini juga sebagai langkah pasti Anda menuju STAR CROWN DIAMOND!
Sampai jumpa di puncak kejayaan Kompak!**