

Go Pro Series

Keahlian 4

Mengubah Penolakan Menjadi Freedom



Masterclass Eksklusif PT Kompak Indonesia Sukses

Mengubah Penolakan Menjadi freedom

GoPro4EEE: Seni Menangani Keberatan Prospek
dengan Kekuatan Empati Tingkat Tinggi

“Halo para **member Kompak yang Hebat!**
Hari ini, kita tidak hanya belajar teori. Kita akan
menghancurkan tembok keraguan dan
melangkah pasti menuju **Star Crown Diamond!**
Siapkan hati dan pikiran Anda!”

Tujuan Kita Hanya Satu: Peringkat STAR CROWN DIAMOND

Perjalanan menuju puncak dan meraih freedom membutuhkan satu keahlian krusial: Memahami manusia. Penolakan prospek hanyalah kerikil kecil. Dengan ilmu hari ini, sukses bukan lagi mimpi, tapi kepastian!



Impian

Meraih freedom sejati dalam waktu dan finansial.



Tantangan

Melewati dinding pertahanan emosional prospek.



Solusi

Komunikasi Empati (GoPro4EEE).

Rahasia Besar: Keberatan Bukanlah Serangan Pribadi



"Jangan baper, para member Kompak yang Hebat! Prospek menolak bukan karena membenci Anda. Mereka hanya sedang melindungi diri agar tidak terlihat gampang atau sekadar ingin terdengar cerdas."



Paradigma Lama

Keberatan =
Penolakan Pribadi



Menghasilkan Frustrasi
& Kekecewaan.

Paradigma Kompak

Keberatan = Titik Buta
(Blind Spot) Prospek



Peluang Emas untuk
Menedukasi.



Misi Anda: Edukasi, Bukan Debat Kusir

Tujuan utama Anda saat menghadapi keberatan adalah memberikan pendidikan dan pemahaman. Jika Anda berusaha memenangkan perdebatan, Anda justru akan kehilangan prospek tersebut selamanya.

“

Tugas kita di Kompak adalah menolong ‘orang buta untuk melihat’. Pertanyaan atau penolakan mereka justru adalah kompas yang menunjukkan di mana titik buta mereka berada. Jangan berdebat. Bimbing mereka menuju freedom.

”



Aturan Emas Kompak: Kendalikan Reaksi Anda

Ini aturan emasnya! Jaga emosi. Begitu Anda menyerang atau bertahan, prospek akan kabur. Gunakan empati!



Defensif

Tindakan

Merasa tersinggung dan membela diri.

Akibat

Menanamkan bibit keraguan tambahan di benak prospek. (Bahaya)



Ofensif

Tindakan

Menyerang balik argumen prospek.

Akibat

Membuat prospek merasa terpojok dan kabur ketakutan. (Bahaya)



Empati

Tindakan

Menunjukkan bahwa Anda memiliki keraguan yang sama di masa lalu.

Akibat

Menurunkan pertahanan prospek dan membangun koneksi mendalam. (Kunci Sukses)

Formula Ajaib: Feel - Felt - Found

Hafalkan kalimat ajaib ini, resapkan ke dalam hati Anda! Tiga langkah sederhana ini memiliki daya persuasi yang luar biasa untuk menembus hati prospek.

FEEL (Perasaan)

Script: "Aku tahu bagaimana perasaanmu saat ini."

Function: Memvalidasi emosi mereka secara instan.

FELT (Pengalaman)

"Aku dulu juga merasakan ketakutan yang sama persis."

Function: Menciptakan kesamaan dan meruntuhkan tembok pembatas.

FOUND (Penemuan)

"Namun, ini yang kutemukan setelah bergabung di Kompak..."

Function: Memberikan solusi dan edukasi menuju freedom.

Kategori 1: Menghancurkan Keraguan Diri Prospek

Prospek sering beralasan: "Tak punya uang", "Tak punya waktu", "Tak pandai menjual", atau "Terlalu tua/muda".



JANGAN PERNAH

Merendahkan prospek untuk terlihat cerdas.

Contoh Fatal: "Tak punya uang? Tapi Anda bisa langganan TV berbayar? Ayo sadarlah!"

Ini sangat mengesalkan dan menghancurkan koneksi total.



SELALU LAKUKAN

Validasi keluhan mereka dengan hati.

Contoh Benar: "Saya sangat mengerti. Mari kita cari cara bersama agar uang/waktu tidak lagi menjadi penghalang Anda meraih freedom."

Senjata Terkuat Anda: Bercerita dari Hati

Cerita Pribadi

(Jika pengalaman Anda sama)

"Saya memiliki tantangan yang sama persis, saya tak punya cukup uang. Namun saya sadar, jika saya tak punya uang sekarang, bagaimana saya bisa mengubah keadaan itu di masa depan?"

Cerita Pihak Ketiga

(Jika pengalaman berbeda)

"Saya mengerti maksud Anda. Saya punya teman di Kompak yang masalahnya sama persis. Akan saya ceritakan bagaimana dia berhasil mengubah hidupnya..."

Pertanyaan Pemberdayaan

"Jika ini kesempatan mengambil alih masa depan keuangan Anda, bisakah Anda menemukan cara mewujudkannya?"

Diagnostic Analysis

Dashboard

Kategori 2: Menghadapi Skeptisisme Bisnis Jaringan

Trainer's quote: "Lalu datanglah pertanyaan menakutkan: "Ini MLM ya? Skema Piramida ya?". Tenang, para member Kompak yang Hebat! Jangan panik. Tarik napas."

🔊 Apa yang terdengar: Serangan terhadap model bisnis kita.



Fakta yang dipindai:

Lebih dari 90% orang yang skeptis pernah bergabung dan gagal di masa lalu, atau mengenal orang dekat yang gagal.

Kesimpulan:

Ini bukan logika yang berbicara. Ini adalah trauma. Tugas Anda adalah menyembuhkan trauma tersebut.

Mengubah Skeptis Menjadi Mitra Star Crown Diamond



Gali Pengalaman

Tunggu dulu...
Anda pernah mengalaminya ya? Apa yang terjadi dulu? Pernah masuk Bisnis Jaringan?



Biarkan Bercerita

Dengarkan tanpa memotong. Pertahanan mereka otomatis akan **melonggar** saat mereka merasa **didengarkan**.



Tuntun Perlahan

Menurut Anda, apa alasan dulu tidak sukses? Apa Anda **merasa sudah berusaha sepenuh tenaga?**



Tegaskan Legalitas

Jika dituduh skema ilegal: **"Oh tidak, itu melanggar hukum. Saya takkan pernah mau terlibat sesuatu yang ilegal. Ini adalah Kompak!"**

Jebakan "Berapa Penghasilan Anda Sekarang?"

Ditanya penghasilan padahal Anda baru mulai? Jangan pernah berbohong! Kejujuran yang dipadukan dengan visi freedom akan jauh lebih menular.

Jika Anda Masih Baru

Saya memang baru memulai, tapi saya sangat bersemangat menyambut masa depan saya di Kompak!

Nasib tidak akan berubah jika kita tidak melakukan hal yang berbeda.

Meminjam Kekuatan Jaringan

Penghasilan saya sedang bertumbuh, tapi mari saya ceritakan tentang rekan saya yang sudah meraih freedom.

Mau saya hubungkan lewat telepon?





Menghapus Illusi: “Aku Tak Ingin Merepotkan Temanku”

Ubah sudut pandang prospek Anda seketika. Bisnis di Kompak bukan tentang mengambil untung dari teman, melainkan membagikan solusi untuk kehidupan yang lebih baik.

“ Saya sangat mengerti ketakutan Anda. Namun bayangkan logika ini: Jika Anda sungguh meyakini menemukan sebuah peluang yang luar biasa bagus dan bisa mengubah hidup, tidakkah Anda ingin menjadi orang pertama yang memberi tahu teman-teman yang Anda sayangi soal itu? ”



Trainer Voice

Para member Kompak yang Hebat! Sepanjang karier Anda menuju puncak, semua penolakan hanya berputar di topik ini-ini saja!

Master Blueprint: Tidak Ada Keberatan yang Baru!

Keraguan Kemampuan Diri (Uang/Waktu)

Trauma & Skeptisisme Bisnis Jaringan

**Edukasi
& Empati
(GoPro4EEE)**

Takut Menjual / Merepotkan Teman

Pertanyaan Teknis (Penghasilan)

Berfokuslah pada empati, bukan hafalan teks robotik.
Pahami manusianya, dan jalan menuju freedom akan terbuka lebar.

 Trainer Voice

Anda ingin meraih freedom? Action! Ketrampilan tidak lahir dari sekadar membaca, melainkan dari praktik tanpa henti!

Waktunya Bertindak: Kuasai Skenario Ini SEKARANG!



[Gunakan Flashcards]

Cetak atau gunakan Kartu Flash keberatan prospek yang telah kita bahas.



[Mulai Kuis Role-Play]

Lakukan simulasi tanya-jawab bersama tim dan upline Anda hari ini juga.



[Bangun Insting]

Latih terus menerus sampai respons empati (Feel-Felt-Found) menjadi refleks alami Anda.



Sampai Jumpa di Puncak Kesuksesan!

Jadikan Pengetahuan Ini Sebagai Langkah Pertama
Menuju **STAR CROWN DIAMOND**

Trainer's Final Roar: Praktikkan ilmu ini sekarang juga!
Hancurkan keraguan, rangkul prospek Anda dengan
cinta dan empati, dan bawa mereka meraih *freedom* bersama kita!
Bergeraklah sekarang, wahai para member Kompak yang Hebat!
Masa depan adalah milik Anda!