

Materi Multimedia Training

TEKNIK KUPAS BAWANG

Versi A





Halo, Para Juara PT Kompak Indonesia Sukses! Semangat Pagi!

Mengubah Penolakan Menjadi Persetujuan: Teknik Kupas Bawang

Luar biasa semangat Anda hari ini! Apakah Anda siap berhenti membuang energi percuma dan mulai **closing** dengan lebih efektif? Presentasi ini berisi '**Jurus Ampuh**' dari kurikulum kita untuk menemukan akar masalah prospek dan membimbing mereka menuju keputusan 'Ya'.



Apakah Anda Lelah Berdebat dengan Prospek?



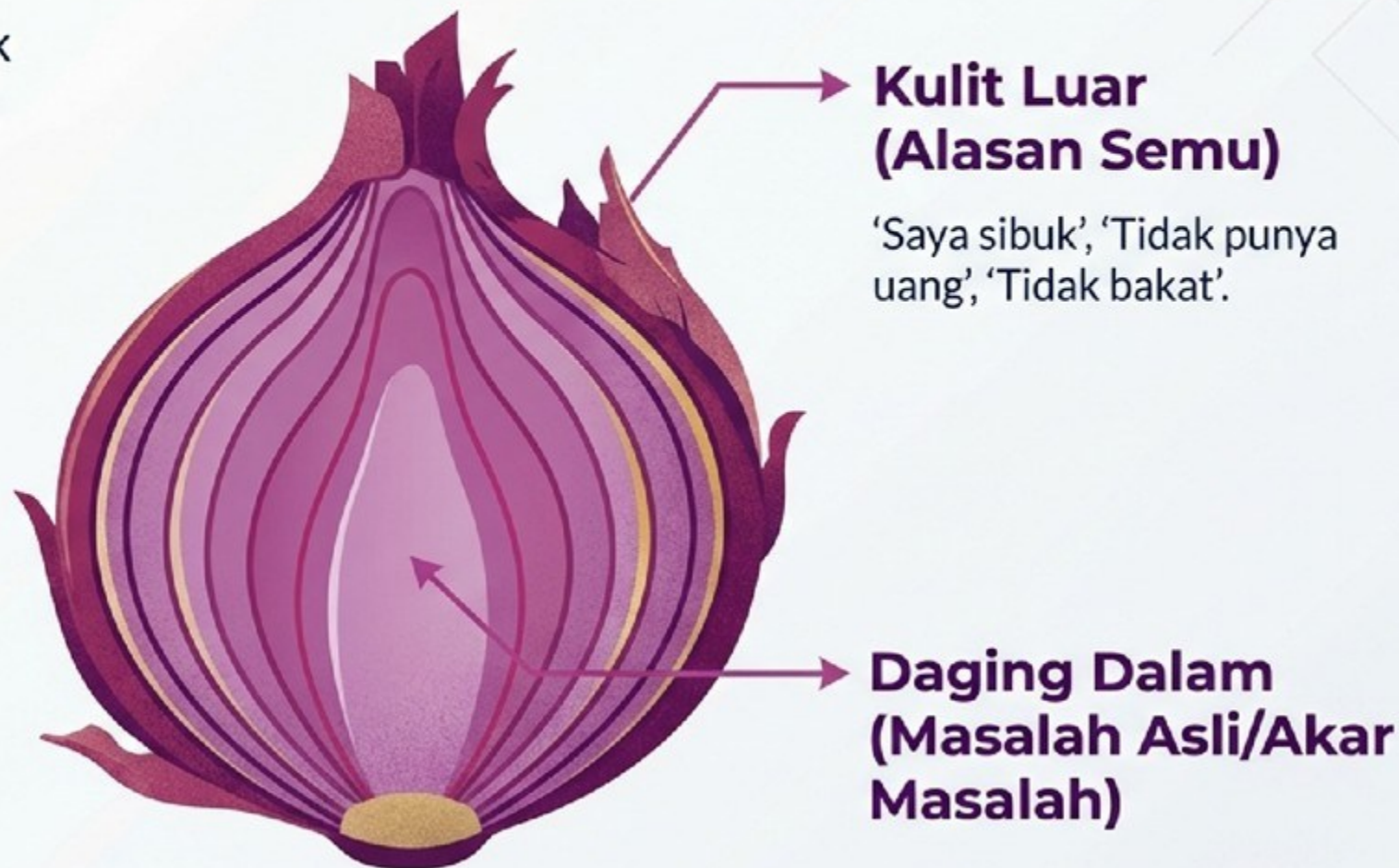
Pernahkah Anda mengalami siklus melelahkan ini?

- **Prospek:** "Saya sibuk." -> Anda jelaskan soal waktu.
- **Prospek:** "Saya tidak punya bakat." -> Anda jelaskan soal bakat.
- **Prospek:** "Istri saya tidak setuju." -> Anda bingung.

Capek, bukan? Jika ini terjadi, tandanya Anda sedang dipermainkan oleh 'kulit bawang'! Anda sibuk menjawab alasan yang sebenarnya bohong.

Apa Itu Teknik Kupas Bawang?

Bayangkan keberatan prospek seperti bawang merah. Sering kali, alasan pertama yang dilontarkan prospek BUKANLAH kendala yang sebenarnya. Itu hanyalah penolakan halus.



Jangan Terjebak 'Debat Kusir'



Jika Anda sibuk menjawab alasan pertama (kulit luar), Anda akan **terjebak dalam perdebatan yang sia-sia**.

- **Prospek** akan terus memunculkan alasan baru untuk mempertahankan penolakannya.
- **Anda memposisikan** diri sebagai lawan debat, bukan konsultan.
- **Hasilnya:** Anda lelah, prospek kabur.

Stop Berdebat! Mulailah Mengupas!

Rumus Sakti: Jangan Menjawab, Tapi Bertanya

Bagaimana cara menemukan 'daging' atau masalah aslinya tanpa berdebat? Gunakan satu Pertanyaan Sakti untuk mengupas kulit-kulit alasan tersebut sampai habis.



“Selain itu apa lagi, Pak?”

Pertanyaan ini memaksa prospek untuk menggali pikiran mereka sendiri dan menyodorkan keberatan berikutnya hingga tidak ada lagi yang tersisa.

Simulasi: Mengupas Lapisan Pertama



Prospek

Waduh, saya sibuk sekali, Pak. Tidak mungkin sempat menjalankan bisnis ini.

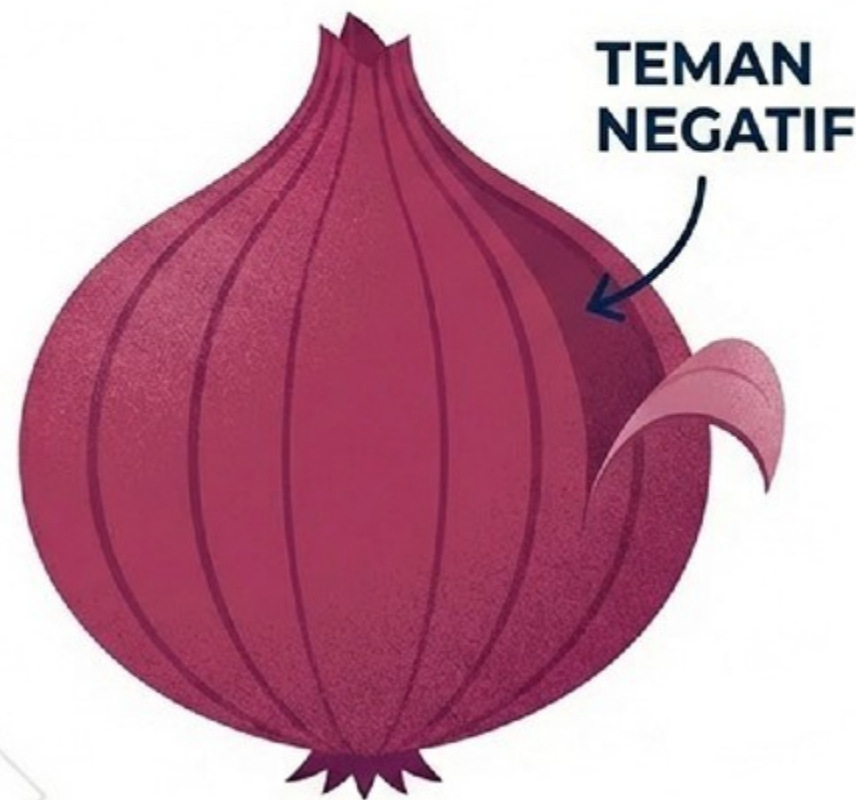
(Jangan langsung berargumen **soal waktu! Kupas dulu!**)



Anda

Baik, Pak. Selain masalah sibuk, ada hal lain lagi, Pak?

Simulasi: Mengupas Lapisan Kedua



Prospek

Hmm, teman-teman saya juga banyak yang negatif kalau ditawarkan MLM.

(Nah, alasan berubah kan? **Tapi jangan dijawab dulu!** Kupas lagi!)

Anda

Ooh begitu. Selain itu apa lagi, Pak?

Simulasi: Menemukan 'Daging'



Prospek

Sebenarnya saya juga takut ditertawakan teman kalau saya jalani MLM.

Anda

Selain itu apa lagi, Pak?

Hanya itu saja sih, tidak ada yang lain.

BOOM! Anda sudah menemukan masalah aslinya! Masalahnya BUKAN 'sibuk', tapi '**takut ditertawakan**'.

Mengapa Ini Berhasil?



Aturan Emas: “Semua yang dikatakan prospek adalah kebenaran.”

- Jika Anda yang mengatakan “Anda tidak sibuk,” mereka akan membantah.
- Jika mereka sendiri yang mengatakan “Masalah saya adalah takut,” itu adalah fakta bagi mereka.
- Kendala sebenarnya biasanya adalah hal yang disebutkan paling akhir.

Memberikan Solusi Tepat Sasaran



Setelah menemukan masalah aslinya, barulah Anda masuk memberikan solusi. Anda tidak perlu berbusa-busa menjawab alasan 'sibuk' yang ternyata bohong. Anda langsung fokus menyelesaikan masalah mental block mereka.

Closing Script: “Berarti jika Bapak bisa mengatasi rasa takut itu, **Bapak siap sukses** di bisnis ini?”

3 Keuntungan Utama Bagi Anda



Hemat Energi

Tidak perlu meladeni kebohongan 'kulit luar'.



Menghindari Debat

Anda memposisikan diri sebagai pendengar yang baik, bukan lawan.



Solusi Efektif

Anda mengobati 'penyakit' yang tepat, bukan hanya gejalanya.

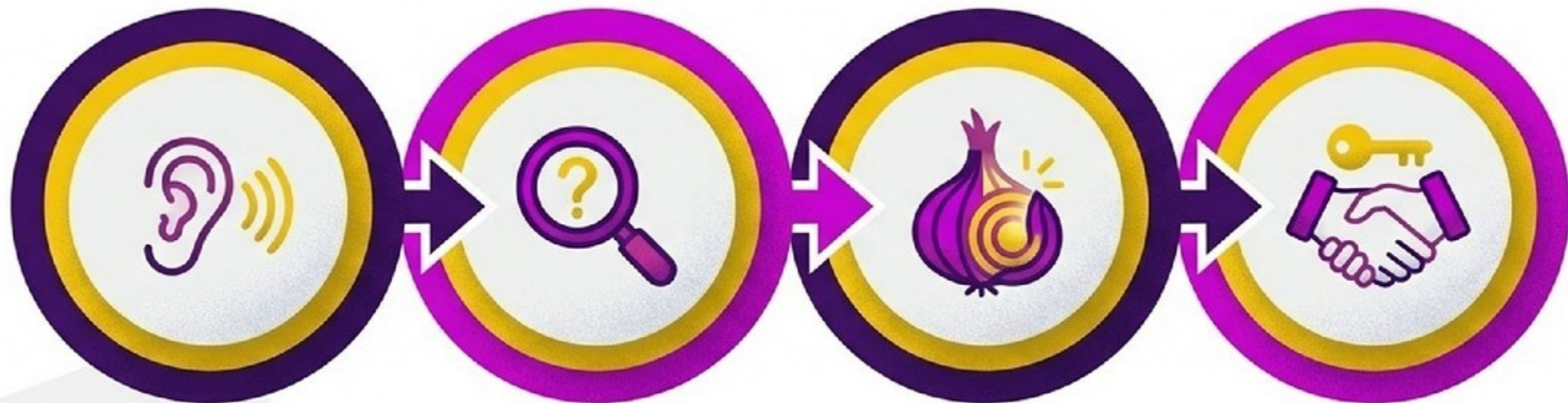
Identitas Anda: Konsultan, Bukan Pengemis



- Para Leader PT Kompak tidak memaksa orang bergabung.
- Kita membantu orang melihat 'Blind Spot' mereka.
- Dengan teknik ini, Anda membantu prospek jujur pada diri mereka sendiri.

“Tugas kita membantu menolong orang buta untuk melihat.”

Ringkasan Jurus Kupas Bawang



**Dengar
Penolakan Awal**

(Jangan panik,
jangan debat)

**Tanya:
"Selain itu
apa lagi?"**
(Ulangi sampai habis)

**Identifikasi
Masalah Terakhir
Terakhir**
(Ini dagingnya!)

**Tawarkan
Solusi**
("Jika kita atasi ini,
apakah Anda siap?")

Freedom is Not Free!



Kebebasan finansial ('Beach Money') harus diperjuangkan. Teknik ini adalah 'harga' yang Anda bayar untuk kebebasan itu.

Bayangkan masa depan di mana penolakan tidak lagi menyakitkan, tapi hanya teka-teki yang harus dikupas.

**Sakit-sakit dahulu,
bersenang-senang kemudian!**

Ayo Praktikkan Hari Ini!

Mulai hari ini, jika prospek memberikan alasan penolakan:

1. Tenang. 
2. Senyum. 
3. KUPAS BAWANGNYA!



GO FREEDOM!

Temukan masalah aslinya, berikan solusinya, dan bawa mereka menuju kebebasan finansial bersama **PT Kompak Indonesia Sukses!**