

The background of the slide features a close-up, artistic shot of a sliced onion. The onion is cut in half, revealing its concentric rings. The top half is slightly offset, showing the inner layers. The colors range from pale yellow to light purple, with soft lighting that creates a gentle gradient. The onion is positioned on the left side of the frame, with the rest of the background being a plain, light color.

Materi Multimedia Training

TEKNIK KUPAS BAWANG

Versi B

PT Kompak

Teknik Kupas Bawang: Mengubah Penolakan Menjadi Persetujuan

**Training Eksklusif Para Juara
PT Kompak Indonesia Sukses**

**Halo, Para Juara! Semangat Pagi!
Luar biasa semangat Anda hari ini!**





Apakah Anda Lelah Berdebat Kusir?

- Prospek bilang "Saya Sibuk" → Anda jelaskan waktu → Dia pindah alasan.
- Prospek bilang 'Tidak Punya Bakat' → Anda motivasi → Dia pindah alasan.
- Prospek bilang 'Istri Tidak Setuju' → Anda bingung.

Kesimpulan: Capek, bukan? Itu tandanya Anda sedang dipermainkan oleh 'Kulit Bawang'!

Filosofi Bawang Merah

- Penolakan prospek memiliki banyak lapisan. Alasan pertama biasanya hanya Kulit Terluar.
- Jika Anda sibuk menjawab kulit terluar, prospek akan terus memunculkan lapisan baru.
- **Tugas Anda:** Mengupas sampai menemukan “Daging” atau masalah sebenarnya.



Alasan Semu
(Saya Sibuk, Tidak Punya Uang)

Masalah Asli
(Daging)

Jebakan 'Debat Kusir'



"Anda tidak bisa menang dalam sebuah perdebatan. Jika Anda kalah, Anda kalah. Jika Anda menang, Anda tetap kalah karena Anda telah menyakiti harga diri lawan bicara Anda."

— Dale Carnegie, *How to Win Friends and Influence People*

- Jangan menyalahkan.
- Jangan langsung menjawab alasan pertama.
- Berdebat = Menambah Musuh.

Jurus Ampuh & Rumus Sakti

Selain itu apa lagi, Pak?



Ini adalah satu-satunya pertanyaan yang Anda butuhkan
untuk melewati kulit pertahanan prospek.

Jangan berargumen. Teruslah bertanya.

Simulasi: Lapisan Kulit Pertama

Simulasi: Lapisan Kulit Pertama



Prospek

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

Anda

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

Perhatikan! Kita tidak membantah soal waktu. Kita mengupas.

Simulasi: Lapisan Kulit Kedua

Simulasi: Lapisan Kulit Kedua



Prospek

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

Anda

Ooh begitu. Selain itu apa lagi, Pak?

Lihat bagaimana alasan 'Sibuk' tiba-tiba hilang? Itu hanyalah kulit.

Simulasi: Menemukan 'Daging' (Masalah Asli)

Prospek

Sebenarnya... saya takut ditertawakan teman kalau saya jalani MLM.

BOOM! Masalah Asli Ditemukan! Anda

Selain itu apa lagi, Pak?

Prospek

Hanya itu saja sih.



Masalahnya **BUKAN** waktu, tapi **RASA TAKUT**.

Keuntungan Teknik Kupas Bawang



Hemat Energi

Anda tidak berbasa-basa menjawab kebohongan 'saya sibuk'.



Posisi Kawan

Anda menjadi pendengar yang baik, bukan lawan debat.



Solusi Tepat Sasaran

Anda menyelesaikan masalah 'takut', bukan masalah 'waktu'. Anda menembak tepat di sasaran.

Mengunci Komitmen (The Conditional Close)



Setelah masalah asli ditemukan, **ajukan solusi bersyarat:**

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

Jika mereka menjawab ‘Ya/Mungkin’, Anda sudah setengah jalan menuju Closing.

Jurus Pendukung: Feel, Felt, Found



Gunakan ini setelah menemukan masalah aslinya (misal: Takut Gagal).

Identitas Seorang Leader

Atomic Habits: Perubahan perilaku dimulai dari perubahan Identitas.

Jangan berkata: "Saya mencoba jualan."
Katakan: "Saya adalah Problem Solver."

Seorang Leader tidak panik saat ditolak.
Seorang Leader tenang, tersenyum, dan mengupas bawang.

a-tom-ic

1. *an extremely small amount of a thing; the single irreducible unit of a larger system*
bagian teramat kecil sebuah benda; bagian tunggal yang tak terbagi lagi dari suatu sistem yang lebih besar
2. *the source of immense energy or power*
sumber energi atau daya yang sangat besar

hab-it

1. *a routine or practice performed regularly; an automatic response to a specific situation*
rutinitas atau praktik yang dilakukan secara teratur; tanggapan otomatis terhadap situasi tertentu

Jadilah Konsultan, Bukan Pemburu



Mengacu pada prinsip Go Pro: Profesional tidak mempromosikan produk secara buta.
Profesional membangun hubungan dan menawarkan solusi logis.
Tugas kita adalah membantu 'orang buta' untuk melihat peluang, bukan memaksa mereka.

Ringkasan Langkah Kemenangan

1. Terima Penolakan dengan Senyum (Jangan Debat).

1

2 Tanya: "Selain itu apa lagi, Pak?"

2

3. Ulangi sampai 'Kulit Habis'.

3

4 Temukan Masalah Asli (Daging).

4

5. Berikan Solusi & Closing.

5



Go Freedom!

Mulai hari ini, jangan panik menghadapi penolakan.

Kupas Bawangnya, Temukan Masalahnya,
Menangkan Hatinya.

Freedom is Not Free, tapi harganya pantas
diperjuangkan!

Sampai jumpa di Puncak Kesuksesan
PT Kompak Indonesia Sukses!

