

Materi Multimedia Training

TEKNIK KUPAS BAWANG

Versi C

JURUS KUPAS BAWANG

Menembus Penolakan, Mengunci Hati, Meraih Freedom



Selamat datang, para member Kompak yang Hebat! Siapkan hati dan pikiran Anda hari ini. Kita akan menghancurkan tembok penolakan!

Ilusi Penolakan: Jangan Terkecoh!

Para member Kompak yang Hebat, seberapa sering Anda mendengar alasan ini menghentikan langkah Anda?

Saya terlalu sibuk, tidak ada waktu.

Saya tidak berbakat bicara.

Saya tidak suka bisnis cari-cari orang.

Saya pernah coba dan gagal.

KENYATAAN: 90% dari alasan pertama yang diucapkan prospek **BUKANLAH** alasan sebenarnya. Itu hanya **tameng pelindung ego!**

Amatir vs Leader Profesional



Mentalitas Amatir

Panik & Defensif

Berdebat & Menyalahkan

Fokus pada Ego
(Ingin Menang)

Kehilangan Prospek
& Teman

Mentalitas Leader Kompak



Tenang & Empati

Mendengarkan
Penuh Perhatian

Fokus pada Solusi
(Membantu Prospek)

Membangun Kepercayaan
& Meraih Freedom



Aturan Emas: **JANGAN BERDEBAT!**

“ Jika Anda berdebat, Anda tidak akan menang. Anda selalu kalah. Satu-satunya cara mendapatkan manfaat dari perdebatan adalah menghindarinya.

Para member Kompak yang Hebat, ingatlah:
Kita bukan pembela kebenaran di pengadilan.
Tujuan kita adalah membantu prospek mencapai impian,
demi kebaikan mereka sendiri!

Anatomi Jurus Kupas Bawang

Seperti mengupas kulit bawang, tugas kita adalah **menembus alasan palsu** hingga menemukan **ketakutan asli** mereka.

Lapisan Luar (Alasan Semu):
Alasan klise pelindung ego
(Sibuk, Tidak ada uang).

Lapisan Tengah (Keraguan):
Keraguan logika (Apakah sistem
ini benar-benar berhasil?).

Inti Bawang (Akar Masalah):
Ketakutan emosional (Takut gagal,
takut ditertawakan teman).

Satu Pertanyaan Sakti Pembuka Tabir



**Selain itu...
apa lagi, Pak/Bu?**

Para member Kompak yang Hebat, hafalkan kalimat ini!
Setiap kali prospek melempar alasan, **JANGAN DIBANTAH**. Tatap matanya dengan empati, tersenyum, dan ajukan pertanyaan sakti ini. Ulangi terus hingga mereka kehabisan alasan.

Seni Mendengarkan: Kosongkan Cawan



- **Tahan Ego:** Jangan memotong pembicaraan. Biarkan mereka merasa penting.
- **51% Kemenangan:** Jika prospek merasa benar-benar didengarkan, mereka akan menyukai Anda. Kemenangan demi freedom Anda sudah di tangan!

Menemukan Akar Masalah

Prospek:
Saya sibuk.

Leader:
Selain itu?

Prospek:
Teman saya
negatif MLM.

Leader:
Selain itu?



Prospek:
Hanya itu saja, takut
dertawakan teman.

**AKAR MASALAH
DITEMUKAN!**

Terus gunakan jurus ini sampai prospek berkata: **Hanya itu saja, tidak ada yang lain.** Alasan terakhir **itulah KENDALA SEBENARNYA.** Inilah gembok yang harus kita buka!

Mengunci Komitmen (The Conditional Close)



Setelah akar masalah ditemukan, **JANGAN** berikan solusi sebelum Anda mengunci komitmen mereka. Para member Kompak yang Hebat, gunakan kalimat sakti kedua ini:

"Jadi, jika Bapak/Ibu bisa mengatasi masalah [**SEBUTKAN AKAR MASALAH**], apakah Bapak/Ibu siap untuk menjalankan bisnis Kompak ini SEKARANG?"

Jembatan Empati: Feel - Felt - Found

Prospect

Leader



Simulasi Tempur Lapangan

Character 1 (Left):

- Saya sibuk sekali, tidak mungkin bisa jalan.
- Teman saya banyak yang negatif soal MLM.
- Hanya itu saja, jujur saya takut ditertawakan teman.
- Kira-kira begitu.

Character 2 (Right):

- (Kupas Bawang)
Selain sibuk, ada hal lain lagi, Pak?
- (Kupas Bawang)
Selain itu, apa lagi Pak?
- (Kunci Komitmen)
Jika masalah ditertawakan teman ini ada solusinya, Bapak siap mulai bisnis ini sekarang?
- (Jembatan Empati)
Saya mengerti rasanya. Saya dulu juga takut ditertawakan. Tapi saya menemukan bahwa sistem bimbingan Kompak akan membuat kita sukses sampai mereka yang tadinya tertawa berbalik kagum!

Postur Leader: Mental Baja, Hati Sutra



Para member Kompak yang Hebat, penolakan (PHP) adalah seleksi alam.
Hadapi dengan postur yang benar:



Tangan Di Atas:

Anda membawa solusi emas untuk mengubah hidup mereka, BUKAN sedang mengemis pendaftaran!



Jangan Baper:

Sebuah kata "Tidak" hari ini, hanyalah "Saya belum paham" untuk esok hari.
Jangan masukkan ke hati.



The Power of Third Party:

Jika diserang, jangan gunakan argumen pribadi. Gunakan pihak ketiga (Upline, Buku, Buku, Alat Bantu).

Jangan Melawan Angka (Hukum Rata-Rata)



MLM adalah permainan angka. Jangan frustrasi menganalisa kegagalan dengan perasaan. Teruslah mengupas bawang di setiap presentasi. Semakin banyak bawang yang Anda kupas, semakin cepat Anda menemukan Bintang di jaringan Anda!

Rangkuman Eksekutif: Penguasaan Skill



Latih 4 langkah ini secara konsisten. Tidak ada penolakan yang tidak bisa Anda tembus demi mewujudkan impian mereka!

Bayar Harganya, Nikmati FREEDOM!

FREEDOM



Para member Kompak yang Hebat!
Freedom tidak diraih dengan kemudahan. Ia
diukir oleh keringat, air mata, dan puluhan
penolakan yang berhasil Anda tembus
dengan cinta dan empati yang tulus.

Pergilah keluar! Kuasai Jurus Kupas
Bawang, bantu prospek Anda mengalahkan
ketakutan terdalam mereka, dan raihlah
FREEDOM yang sangat Anda dambakan!
Sampai jumpa di puncak kejayaan!