

*Materi Multimedia Training*  
**STORYTELLING SENJATA RAHASIA FREEDOM**  
**Versi B**



The background of the entire slide is a photograph of a hiker with a backpack standing on a rocky mountain peak. The hiker is silhouetted against a bright, golden sunset or sunrise. Below the hiker, a vast sea of white clouds stretches across the horizon. The sky is a mix of blue and orange.

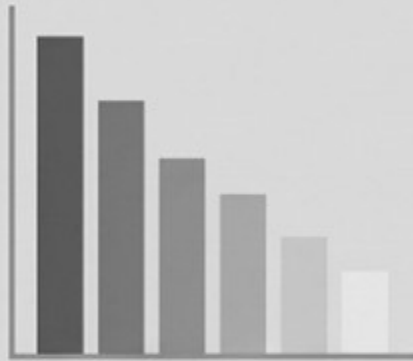
# The Art of Storytelling: Senjata Rahasia Menuju Freedom

Masterclass Eksklusif untuk Para member Kompak yang hebat

Selamat datang di era baru bisnis jaringan. Hari ini, kita tidak hanya belajar cara bicara; kita belajar cara menyentuh hati, menggerakkan manusia, dan membuka pintu gerbang Kebebasan Finansial (Freedom) bersama PT Kompak Indonesia Sukses.

# Freedom is Not Free: Mengapa Logika Saja Tidak Cukup?

## LOGIKA



## EMOSI & CERITA



Para *member Kompak* yang hebat, apakah Anda sudah bisa mencium aroma ‘Beach Money’? Kebebasan itu tidak gratis, harus diperjuangkan!

**The Problem:** Banyak member gugur karena fakta itu membosankan, dan penolakan itu menyakitkan. Kita terlalu fokus pada sasaran tapi lupa pada sistem cara menyampaikannya.

**The Reality:** Data membuat orang berpikir, tapi Cerita membuat orang bertindak.

**“Orang tidak membeli produk; mereka membeli kisah dan emosi yang Anda jual kepada mereka.” (Kevin Hogan)**

# The Science of Connection: Sinkronisasi Otak



Para member Kompak yang hebat, saat Anda bercerita, otak prospek Anda menyelaraskan diri dengan otak Anda (Brain Sync).



Rumus Presentasi Kelas Dunia (Aristoteles):

- **65% Pathos (Emosi/Cerita):** Kunci utama persuasi.
- **25% Logos (Logika/Data):** Pendukung, bukan pemeran utama.
- **10% Ethos (Kredibilitas):** Siapa Anda.

**Takeaway:** Jangan membanjiri prospek dengan struktur kimia produk atau angka marketing plan di awal. Sentuh hatinya dulu!



# Struktur Pahlawan: Prospek Adalah Hero, Anda Adalah Pemandu



**THE HERO:**  
**Prospek**

Berjuang dengan hutang & waktu.



**THE VILLAIN:**  
**Masalah Hidup**

Tagihan, Bos Galak, Sakit.



**THE GUIDE:**  
**PT Kompak**

Anda memberi alat/senjata.



**TRANSFORMATION:**  
**Freedom**

Menang melawan masalah.

**Kesalahan Umum:** Member bercerita betapa hebatnya dirinya.

**Mindset Baru:** Tugas Anda bukan menjadi pahlawan, tapi memberikan "senjata" (Peluang Kompak) agar Hero bisa menang.



# 3 Jenis Cerita Wajib di Saku Anda

Para member Kompak yang hebat, cerita adalah alat transfer keyakinan!

## Cerita Pribadi (Your Why)



Mengapa Anda bergabung?  
Tunjukkan kerentanan.  
"Dulu saya skeptis, tapi..."

## Cerita Orang Lain (Social Proof)



Gunakan kisah sukses Upline atau Leader.  
"Mungkin saya baru mulai, tapi lihat mentor saya Pak Budi..."

## Cerita Produk (The Transformation)



Jangan bicara fitur.  
Bicara hasil.  
"Dulu Pak Joko tidak bisa naik tangga, sekarang ikut lomba lari."



# Formula 4 Langkah Kisah Pribadi yang Menjual





# Dramatisir Ide Anda: Show, Don't Just Tell!

*Dale Carnegie*

“Kebenaran harus dibuat hidup,  
menarik, dan dramatis.”

## Teknik Multisensori (VAK)



**Visual:** “Bayangkan Bapak berdiri  
di panggung Diamond...”



**Auditori:** “Dengarkan tepuk  
tangan ribuan orang...”



**Kinestetik:** “Rasakan leganya saat  
surat hutang itu disobek...”

### Demonstrasi:

Jika bicara produk, lakukan demo! Jangan cuma bicara teori. Gunakan foto Before-After.

# Menekan 'Hot Button' dengan Cerita yang Tepat

Para member Kompak yang hebat, jangan menebak! Tanya dulu prioritas mereka.



**Mantra:** Presentasi bisnis hanyalah SOLUSI untuk mendapatkan *hot button* prospek.

# Mengubah 'TIDAK' Menjadi 'YA' dengan Cerita

## Feel, Felt, Found

Keberatan  
(Saya tidak  
punya uang)

Persetujuan  
(YA)



**Feel:**  
"Saya mengerti  
perasaan  
Anda..."



**Felt:**  
"Dulu yulu teman  
saya, Bu Ani, juga  
merasakan hal  
yang sama  
(pinjam modal)..."



**Found:**  
"Tapi apa yang beliau  
temukan? Justru karena  
tidak punya uanglah  
beliau harus bisnis ini.  
Sekarang penghasilan  
ratusan juta."

Cerita melucuti pertahanan logis dan ego.

# Atomic Habits: Ubah Identitas Anda



Kesalahan terbesar adalah fokus pada **hasil (Closing)**, bukan identitas.

- **New Identity:** “Saya adalah seorang Leader dan Pencerita yang membangun jaringan.”
- **Action:** Setiap presentasi adalah “vote” untuk identitas sukses Anda.

“Anda tidak mencapai level sasaran Anda; Anda jatuh ke level sistem Anda.” (James Clear)

# Disiplin Baja: 8 Kebiasaan Mitra Bisnis Aktif

Para member Kompak yang hebat, bakat itu 1%, keringat 99%.



**Presentasi min 2x/minggu**  
(Idealnya 15x/bulan)  
• Repetisi kunci cerita sempurna.



**Baca Buku & Nonton Video**  
• Isi “tangki” cerita Anda.



**Hadir di Pertemuan**  
• Jadilah “Bagian dari Show”.



**Pakai Produk**  
• *Be product of the product.*



**Layani Pelanggan**



**Miliki 50 BV/Bulan**



**Langganan Youtube  
Perusahaan**



**Sikap Positif &  
Teachable**



**Reward of Discipline**

# Jadilah ‘Bagian dari Show’

- **Antusiasme Menular:**  
Tepuk tangan, tertawa,  
angguk kepala.

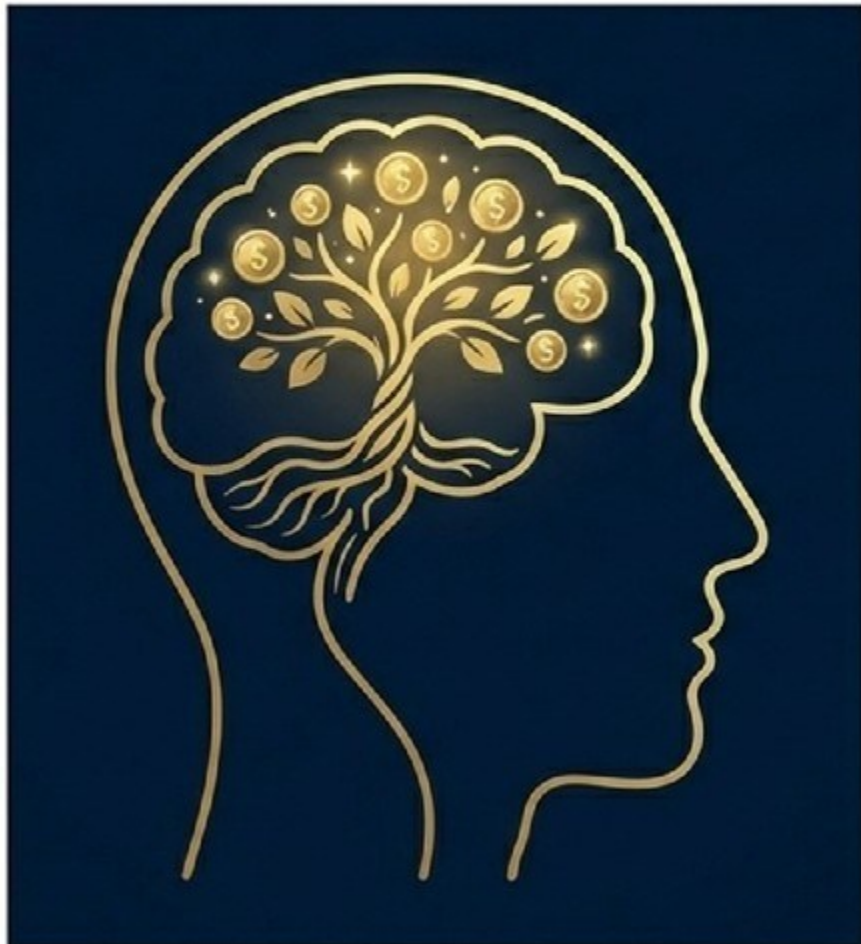
- **Energi Anda**  
mempengaruhi  
keputusan tamu.

- ⚡ **Jangan jadi**  
**Penonton Pasif:** Anda  
adalah pelaku utama!



“Sales manager Toyota tidak mungkin ke kantor naik Honda.  
Tunjukkan integritas dan kebanggaan pada Kompak.”

# Mindset Freedom: Investasi Leher ke Atas



- **Freedom is Not Free:** Anda harus membayar harganya di depan.
- **Financial Discipline:** Sisihkan bonus untuk alat bantu bisnis (Buku, Seminar, Training).
- **Warning:** Jika Anda berhenti belajar, bisnis Anda mati.
- **Tunda Kesenangan Sesaat:** Bangun aset jangka panjang dulu.

# Visi Anda: The Crown Diamond

Para member Kompak yang hebat, bayangkan 2-5 tahun dari sekarang. Cerita Anda hari ini menentukan Legacy Anda besok. Apakah Anda siap merasakan 'Coffee Time Money'?



**Lakukan Presentasi Storytelling Hari Ini!**

Sakit-sakit dahulu, bersenang-senang kemudian. Go Freedom! Go Diamond!

# Ringkasan Strategi: Senjata Rahasia Anda



**Connect:**  
Gunakan Emosi  
(65%) > Logika.



**Structure:**  
Prospek = Hero,  
Kompak = Solusi.



**Skill:** Kuasai 3  
Cerita (Pribadi,  
Orang Lain,  
Produk).



**Habit:** Lakukan 8  
Kebiasaan Mitra  
Bisnis Aktif.



**Mindset:** Identity  
Shift -> Saya  
adalah Leader.

**“Satu-satunya yang memisahkan Anda dari kesuksesan adalah TINDAKAN!”**