



Pendahuluan:

“Selling” secara harfiah disebut sebagai kegiatan penjualan, yaitu suatu kegiatan yang terjadi antara penjual dan pembeli. Dalam arti lebih luas lagi kegiatan “Selling”, bila kita meninjaunya sebagai suatu kegiatan sehari-hari, maka “selling” dapat terjadi di mana-mana dalam setiap kehidupan, tergantung di mana posisi kita, apakah sebagai “pembeli” atau “penjual”. Dalam hubungan bisnis, kegiatan jual-beli ini bukan hanya terjadi antara seorang sales dengan seorang buyer, bila barang atau jasa yang ditransaksikan adalah berupa suatu ide. Kegiatan ini dapat terjadi antara atasan – bawahan, seperti bagaimana seorang bawahan dapat menyampaikan suatu ide yang dapat diterima oleh atasannya, demikian pula sebaliknya. Kegiatan antara atau sesama rekan kerja, seperti dalam suatu rapat kerja dimana setiap karyawan menyampaikan suatu usulan, ide, ataupun kritikan terhadap sesama rekan kerjanya. Antara sesama teman, sehingga dapat saling berbicara dengan menyenangkan. Bahkan, antar pasangan, antara orang tua dengan anak, antara dokter dengan pasien, antara anggota keluarga, antara anggota kelompok, dan sebagainya. Oleh karena itu, meskipun pelatihan ini disebut sebagai “Hypno Selling”, kita dapat menggunakan atau memanfaatkannya di setiap segmen kehidupan kita.

Latar Belakang:

Dalam kegiatan “selling” atau “relationship”, tidak dapat dilepaskan dari oknum penjual dan pembeli. Dan, yang tidak kalah pentingnya adalah bagaimanakah KOMUNIKASI yang terjadi antara penjual dan pembeli, sehingga kedua-duanya saling sepakat. Komunikasi adalah sesuatu yang mendasari metoda hypnosis. Karena dalam berkomunikasi kita akan memikirkan bagaimana komunikasi itu dilakukan agar efektif dalam proses penjualan sehingga pembeli melakukan tindakannya. Hal ini sangat berkaitan bagaimana proses AIDA (Attention, Intention, Demand, Action) seorang pembeli dapat berjalan dengan semestinya seperti yang direncanakan. Hypnosis adalah suatu metoda komunikasi yang persuasif dan sugestif sehingga dapat mempengaruhi secara efektif. Tetapi, seperti pada beberapa kasus klinik, kesiapan seorang penjual dalam melakukan aktifitasnya juga sangat besar pengaruhnya. Ketidaksiapan seorang penjual sangat berpengaruh pada proses penjualannya. Oleh karena itu, dalam pelatihan ini, selain menerangkan bagaimana cara berkomunikasi yang dapat “menghypnosis”, pelatihan ini juga memberikan suatu cara bagaimana mempersiapkan diri agar dapat melakukan aktifitas penjualan dengan baik, yang disebut dengan Transformasi Diri melalui Pemberdayaan diri.

Tujuan: Tujuan utama pelatihan adalah untuk mengenali tindakan dan perilaku seseorang yang dikaitkan dengan komunikasi yang digunakan. Mengungkapkan bagaimana caranya berkomunikasi yang dapat membuat orang yang diajak berkomunikasi menjadi nyaman sehingga komunikasi dapat berjalan lancar menggunakan metoda komunikasi hypnotherapy (hypnotherapeutic communication).

Hypnotherapy Training for Bussines Application

Ditulis oleh

Selasa, 05 Juni 2007 17:17 - Terakhir Diperbaharui Kamis, 27 September 2007 23:41

Peserta: □ Pelatihan ini terbuka bagi siapapun, baik perorangan maupun kelompok (perusahaan atau kelompok) yang ingin meningkatkan kemampuannya dalam berkomunikasi dalam bidangnya.

Selain Couple, Parenting, Business Hypnotherapy di atas, juga dapat diaplikasikan untuk hal-hal lain yang berkaitan dengan relationship, seperti selling, friends, dsb. **Lama Pelatihan:** minimal 5 jam.