

Hypno-Selling: Mastering the Sales Mindset for Powerful Closing

Latar Belakang

Dunia sales adalah dunia yang paling menuntut ketahanan mental. Banyak sales memiliki pengetahuan produk dan teknik closing yang baik, namun tetap gagal karena:

- Takut approach & takut ditolak (fear of rejection)
- Kurang percaya diri saat presentasi ke klien
- Mudah menyerah setelah beberapa kali penolakan
- Tidak mengenali tipe kepribadian klien maupun dirinya sendiri
- Pola pikir negatif yang berulang (self-sabotage) di level bawah sadar

Trainer: Roy Avianto, ST & Annisa Nurul Rahma

WAKTU PELAKSANAAN

06 - 07 Mei 2027

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Kuretakeso Hotel - Kemang / Best Western Premier - Cawang / The Aryaduta Hotel Semanggi

Harga

Group Price: Rp 0
Full Fare: Rp 0

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

Pelatihan konvensional hanya menyentuh level pengetahuan & teknik, tetapi jarang menyentuh level pikiran bawah sadar tempat kepercayaan diri, keberanian, dan keyakinan diri bersemayam. Karena itu, program ini menggabungkan sales skill praktis + self-awareness + Personality Plus + soft hypno untuk menciptakan perubahan perilaku yang bertahan lama.

Tujuan

1. Peserta memahami tipe kepribadian dirinya & klien (Koleris, Sanguinis, Melankolis, Plegmatis) untuk strategi selling yang tepat.
2. Peserta memiliki mental sales yang tangguh: berani approach, tahan rejection, pantang menyerah.
3. Peserta menguasai teknik komunikasi persuasif & closing yang efektif.
4. Peserta mampu mengelola emosi & stres saat menghadapi penolakan.
5. Peserta mendapatkan penguatan bawah sadar (soft hypno) untuk menanamkan belief "saya sales yang layak closing."

Outline

HARI 1 — SELF AWARENESS & SALES MINDSET

Sesi Materi Trainer

- Opening & Self-Awareness: Mengenali diri sebagai sales—kekuatan, kelemahan, ketakutan terbesar Anda
- Personality Plus untuk Sales: 4 tipe (Koleris, Sanguinis, Melankolis, Plegmatis)—cara mengenali tipe diri & tipe klien Anda
- Strategi Selling per Tipe Kepribadian: Pendekatan & bahasa yang tepat untuk tiap tipe klien Anda
- Mindset Sales Tangguh: Rejection = redirection, growth mindset, tujuan hidup vs target Anda
- Soft Hypno Sesi 1 — Release Fear of Rejection: Melepas ketakutan & trauma penolakan Partner Hypno

HARI 2 — SALES SKILL & SOFT HYPHNO PENGUATAN

Sesi Materi Trainer

- Komunikasi Persuasif: Membangun rapport, mendengar aktif, bertanya efektif Anda
- Teknik Presentasi & Handling Objection: Menjawab keberatan tanpa defensif Anda
- Closing Techniques: Berbagai teknik closing & kapan menggunakannya Anda
- Roleplay & Simulasi: Praktik selling sesuai tipe kepribadian klien Anda

- Soft Hypno Sesi 2 — Anchoring & Sugesti Closing: Menanamkan keyakinan "saya layak closing" & anchor semangat sebelum meeting Partner Hypno
- Action Plan & Komitmen: Rencana 30 hari & penguatan komitmen bawah sadar Berdua

Metode Pelatihan

- Ceramah interaktif & diskusi
- Self-assessment Personality Plus
- Studi kasus & roleplay selling
- Simulasi menghadapi klien sulit
- Soft hypno (relaksasi, anchoring, sugesti positif)
- Refleksi & action plan

Instruktur Pelatihan

Roy Avianto, ST & Annisa Nurul Rahma

CONTACT US

Operational Office

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

Phone

+62 813-8834-2078

Email

regtraining@valueconsulttraining.com

Website

www.valueconsulttraining.com