



"Closing Diri Adalah Kunci Sukses Closing Orang Lain"

Di dunia penjualan dan hubungan interpersonal, kemampuan untuk "*menutup*" kesepakatan sering dianggap sebagai puncak keberhasilan. Namun, sebelum Anda bisa meyakinkan orang lain, ada satu langkah kritis yang sering terlupakan: **menutup kesepakatan dengan diri sendiri (*self-closing*)**.

Buku ini hadir dengan pendekatan unik berbasis **tipe otak** (Creative, Action, Master, Emotion, Logic) untuk membantu Anda memahami diri sendiri, menguasai produk, dan membangun kepercayaan diri sebelum melakukan closing ke orang lain. Dengan menggabungkan kecerdasan emosional, logika, kreativitas, dan tindakan, Anda akan menjadi profesional penjualan yang tak hanya efektif, tetapi juga otentik.

Selamat membaca, dan siapkan diri Anda untuk menjadi "**COOL Closer**" yang berintegritas!

Bab 1: Mengapa Self-Closing Penting?

"Jika Anda Tak Yakin Pada Diri Sendiri, Siapa yang Akan Percaya?"

Setiap closing yang sukses dimulai dari keyakinan internal. Pada Bab ini, Anda akan memahami:

1. Apa Itu Self-Closing?

- Proses meyakinkan diri sendiri bahwa Anda layak, produk Anda bermanfaat, dan solusi Anda tepat.

2. Mengapa Self-Closing Lebih Penting daripada Closing Orang Lain?

- Orang lain hanya akan percaya jika Anda sudah 100% yakin.

3. Peran Tipe Otak dalam Self-Closing:

- Creative In/Out:** Kreativitas internal (passion) vs. eksternal (inspirasi dari luar).
- Action In/Out:** Motivasi dari dalam (ambisi) vs. luar (target perusahaan).
- Master:** Kecerdasan spiritual orientasi pada nilai dan masa depan.
- Emotion In/Out:** Kecerdasan emosional untuk mengelola keraguan dan ketakutan.
- Logic In/Out:** Kecerdasan logika orientasi berbasis data dan fakta ,logika dan analitis.

Bab 2: Kenali Dirimu Sebelum Menjual

"Anda Tak Bisa Menjual Nilai, Jika Tak Tahu Nilai Diri Sendiri"

Sebelum menjual produk, kenali diri Anda melalui:

1. Self-Awareness:

- Identifikasi kekuatan (misal: kemampuan komunikasi) dan kelemahan (misal: takut ditolak).

-

2. Mindset yang Tepat:

- Ubah pola pikir dari "menjual produk" menjadi "memberi solusi".

3. Tipe Otak yang Berperan:

- a. Creative In/Out:** Temukan passion Anda dalam produk yang dijual.

- b. **Action In/Out:** tentukan target jangka pendek.
- c. **Master:** temukan nilai dan vision jangka panjang.
- d. **Emotion In/Out:** Pahami nilai-nilai pribadi yang mendorong Anda menjual.
- e. **Logic In/Out:** Analisis logis untuk memetakan keunggulan kompetitif diri.

Bab 3: Kuasai Produkmu Sepenuhnya

"Produk yang dikuasai adalah senjata yang mematikan"

Tidak ada closing sukses tanpa penguasaan produk. Pelajari:

1. Analisis Mendalam Produk:

- Fitur, manfaat, dan bagaimana produk menyelesaikan masalah pelanggan.

2. Storytelling yang Menarik:

- Contoh: "Pelanggan X menghemat 50% waktu setelah menggunakan produk ini."

3. Peran Tipe Otak:

- Creative In/Out:** Kreasikan cerita yang menggugah emosi.
- Action In/Out:** Latihan *role play* untuk menguasai respons terhadap keberatan.
- Master:** Fokus pada nilai produk dan keamanan serta kenyamanan produk.
- Emotion In/Out:** *story telling* untuk menyentuh hati pelanggan.
- Logic In/Out:** *Break down* data dan fakta produk secara logis.