



Cara Menggunakan Sesi Tanya-Jawab secara Efektif

Jika setelah memberikan banyak presentasi pada klien prospektif, Anda menyadari bahwa ketika Anda selesai memberikan presentasi dan melanjutkan ke sesi tanya-jawab, semua hal menjadi berantakan. Entah Anda memberikan jawaban yang kurang jelas atau tidak ada pertanyaan untuk Anda. Apa yang dapat Anda lakukan untuk membuat sesi tanya-jawab dari presentasi Anda ini berjalan dengan lancar?

Sebuah sesi tanya-jawab yang efektif adalah bagian penting dari presentasi Anda secara keseluruhan. Kesan terakhir yang Anda buat akan diingat, sama seperti pada saat pembuka. Jika Anda melanjutkan sebuah presentasi dengan sesi tanya-jawab yang kurang efektif, pendengar Anda akan pergi dengan gambaran akhir yang lemah atau membingungkan. Berikut ini adalah beberapa panduan:

1. **Lakukan persiapan dengan teliti.** Pikirkan tentang pertanyaan-pertanyaan paling sulit yang mungkin Anda terima. Juga, siapkanlah beberapa pertanyaan dari Anda sendiri. Ini akan membuat pendengar berpikir mengenai pertanyaan Anda dan dapat memicu pertanyaan baru. Latihlah sesi tanya-jawab Anda dengan salah satu rekan Anda.
2. **Jangan terima pertanyaan selama presentasi Anda.** Di awal presentasi Anda, katakan pada pendengar Anda bahwa Anda akan menerima pertanyaan di akhir presentasi. Dengan cara ini Anda tidak akan berpindah arah atau kehilangan fokus. Dan juga, pendengar akan punya waktu untuk menyusun pertanyaan yang lebih baik bila mereka mendengarkan secara penuh presentasi Anda.
3. **Jawablah pertanyaan dengan tepat, tetapi tetap sederhana.** Dukung jawaban Anda dengan fakta, data dan pengalaman. Tetapi, jika Anda tidak mengetahuinya, katakanlah dengan jujur. Jangan menebak atau memalsukan jawaban. Juga, yakinkan klien prospektif Anda bahwa Anda akan kembali dengan tanggapan. Ini adalah salah satu dari beberapa cara untuk memperkuat kepercayaan pendengar.
4. **Jawablah pertanyaan sebanyak yang memungkinkan.** Sebuah jawaban pendek hampir selalu lebih kuat daripada sebuah jawaban yang panjang. Juga, berikan pendengar lain kesempatan untuk menanyakan pertanyaan mereka sebelum kembali ke orang yang sama.

5. **Rangkum ulang pertanyaan yang membingungkan.** Melalui rangkum ulang, Anda dapat mengubah bahasa yang negatif menjadi positif, mengklarifikasikan ketidakjelasan, dan memikirkan pertanyaan tersebut sebelum memberikan jawaban.
6. **Beritahukan pada pendengar ketika sesi tanya-jawab akan berakhir.** Ini akan lebih baik daripada hanya mengumumkan, "pertanyaan terakhir", karena Anda mungkin akan mendapat pertanyaan yang sangat sulit untuk dijawab. Dengan mengambil beberapa pertanyaan, Anda akan mengakhiri sesi Anda dengan tanggapan yang membuat Anda berada di titik dimana Anda terlihat paling kuat.
