



## *Meminta Referensi*

Bagaimana cara Anda bertanya tanpa menciptakan perasaan memaksa atau terdengar agresif? Anda ingin mempertahankan hubungan baik, dan Anda ingin menciptakan situasi dimana semua menang. Memiliki sebuah proses yang mudah dan dibuat dalam pembicaraan membantu untuk mengetahui apa yang harus dikatakan dan bagaimana mengatakannya. Aspek yang paling penting adalah untuk mengingatkan diri Anda sendiri mengenai keuntungan dari bertanya, lalu tanyakanlah.

Berikut ini adalah 5 langkah yang dapat Anda ikuti:

**Langkah Satu: Ingatkan Pelanggan Mengenai Keuntungan Spesifik Mereka.**

Jika Anda mengetahui keuntungan-keuntungan ini, ini akan menjadi sangat mudah. Nyatakan kembali dengan lebih mudah sesuatu yang mereka katakan kepada Anda atau hubungkan sesuatu yang Anda tahu berdasarkan pengetahuan atau pengalaman Anda. Mintalah persetujuan mereka, dalam percakapan Anda.

**Langkah Dua: Jelaskan Profil Pelanggan Anda.**

Secara singkat jelaskan jangkauan tantangan yang dihadapi dan keuntungan yang diterima oleh pelanggan Anda. Ini mungkin akan mengingatkan pelanggan Anda yang sudah ada mengenai kesempatan-kesempatan yang mungkin mereka lewatkan. Ini juga membantu mereka untuk mulai berpikir mengenai orang lain.

**Langkah Tiga: Kenali Keuntungan untuk Memberikan Referensi.**

Bagaimana caranya agar pelanggan Anda saat ini (atau siapapun) mendapatkan keuntungan dari mereferensikan orang ini kepada Anda? Kenali nilai yang terbentuk dari referensi ini kepada orang tersebut, bukan kepada perusahaan mereka, kepada prospek, ataupun kepada Anda. Cobalah dengan tulus untuk melihat dari sudut pandang orang lain.

**Langkah Empat: Anggap Mereka Sudah Mengenal Seseorang.**

Berikan contoh-contoh dari orang-orang atau jabatan-jabatan yang mungkin mendapatkan manfaat dari penawaran Anda. Buatlah hal ini menjadi mudah bagi mereka. Jika Anda memiliki seseorang yang spesifik atau seseorang dalam pemikiran Anda, sebutkanlah nama mereka. Berikan variasi nama dan posisi, dan bicaralah secara lebih pelan sehingga orang tersebut memiliki kesempatan untuk berpikir. Dengarkanlah.

**Langkah Lima: Minta untuk Dikenalkan.**

Tanyakan pada kontak Anda jika dia bersedia memperkenalkan Anda pada orang baru. Ini akan membantu membuat proses lebih bersahabat dan membuka pintu lebih lebar. Pertimbangkan untuk meminta mereka mengirimkan email, membuat sebuah panggilan telepon, atau mengenalkan Anda secara personal dalam sebuah kegiatan membangun jaringan. Anda bahkan dapat menyarankan untuk melakukan *conference call*.

**Tindak Lanjuti:**

Sebelum Anda mengontak kesempatan baru ini, kita mungkin ingin melakukan beberapa penelitian tambahan untuk memastikan Anda memiliki nilai untuk ditawarkan. Ini menolong Anda untuk melakukan yang terbaik dengan kontak ini. Lakukan penelitian pada orang tersebut, organisasinya, dan industrinya dapat menghemat waktu yang berharga bagi semua orang.

\*\*\*