



Presentation Effectiveness Tips 87

## Menggunakan Suara Anda untuk Meraih Kesan yang Baik

Orang-orang penjualan menggunakan dua komponen untuk membuat kesan yang mendalam pada pendengar mereka - suara dan teknik. Memperbaiki cara Anda menggunakan suara Anda dapat meningkatkan peluang bahkan pada klien yang paling ragu-ragu sekalipun. Berikut beberapa petunjuk bagi Anda:

- 1. Bicara dengan jelas.** Jika Anda tidak melafalkan hal-hal yang penting, maka hal penting yang Anda buat itu akan hilang begitu saja. Lebih buruknya, orang-orang akan mengabaikan apa yang Anda katakan karena mereka tidak mengerti Anda.
- 2. Ubah pola bicara Anda.** Tidak ada yang lebih membosankan daripada mendengarkan seseorang yang bicaranya monoton. Gunakan nada bicara sebagai variasi saat menekankan kata-kata yang penting. Hal ini membantu konsumen untuk tetap ikut serta dan tertarik pada apa yang Anda katakan.
- 3. Gunakan tempo yang tepat.** Jangan bicara dengan lambat dan berlarut-larut. Kecepatan bicara mempengaruhi interpretasi pesan Anda.

- 4. Hindari menggunakan kata-kata pengisi diantara titik-titik penting Anda.** Hindari untuk mengatakan “Anda tahu, seperti, uh, sungguh, sepertinya” dan kata pengisi lainnya. Hal ini menjengkelkan pendengar dan membuat pembicara terdengar gugup dan/ atau tidak siap.

Gunakan alat perekam suara untuk mendengar bagaimana suara Anda. Putar perekam, dengar bagaimana suara Anda terdengar dan terapkan ide-ide diatas untuk membuat perubahan positif untuk meningkatkan kemampuan Anda sebagai penjual yang efektif.

\*\*\*