

*Nieustannie rozwijamy się,  
by móc rozwijać innych...*

## Pigutka wiedzy Wiedza w pigułce

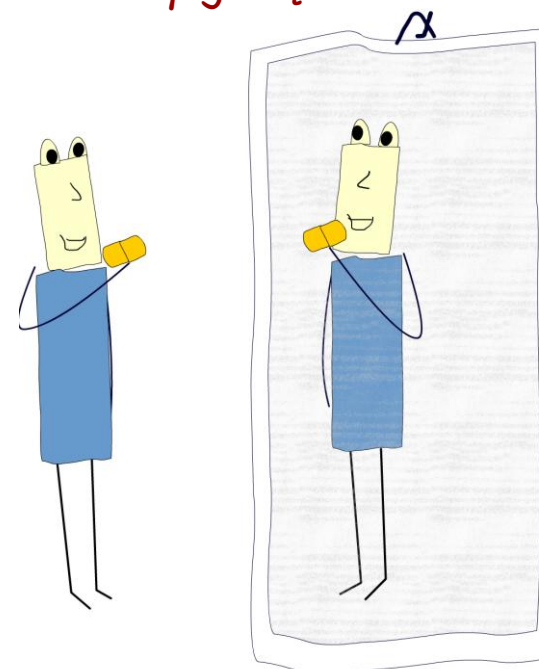
*Najpierw się dopasuj,  
a potem poprowadź*



rozpoznaj kształt i znajdź  
właściwy klocek :-)

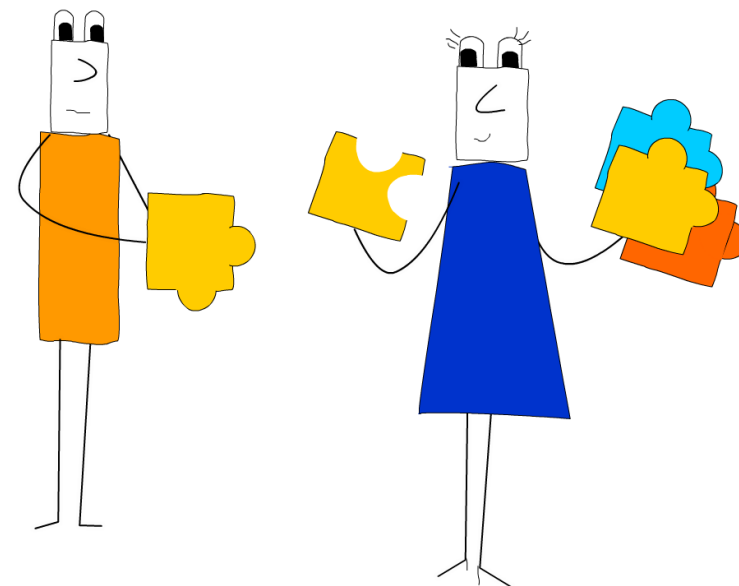


*Kto kontroluje w jaki  
sposób bierzesz  
pigulkę?*



## Najpierw się dopasuj – potem poprowadź

czyli dopasuj  
słowa, dynamikę, żart – do  
słów, dynamiki, żartu jaki  
stosuje klient.



Dlaczego?



By klient dobrze się  
poczuł – lubimy  
ludzi, którzy są  
podobni do nas...

Dopasowywanie się  
zmusza Cię do  
koncentracji na kliencie –  
ważnym słuchaniu,  
koncentracji na tym co  
istotne dla niego

Dopiero potem dobieraj  
argumenty – odpowiedzi  
na potrzeby,  
oczekiwania klienta

# Klient, który lubi prowokować, okazać swoją siłę



już poznałaś/eś klienta i wiesz, że ma poczucie humoru



Kiedy możesz zażartować w ten sposób:

jesteś odważną i swobodną osobą :-)

jesteś fachowcem merytorycznym.

I jak zażartujesz w ten sposób, to potem przejdziesz do merytoryki i poważnie będziesz mógł/mogła opowiedzieć o produkcie

**Czy i kiedy możesz zażartować w ten sposób:**

Klient mówiący: "Co mi Pani wciska..." lubi prowokować.

Jego prowokacja sprawdza przy okazji Twoją odporność\*, co jest też sprawdzeniem siły negocjacyjnej...

Nie żartuj w ten sposób:

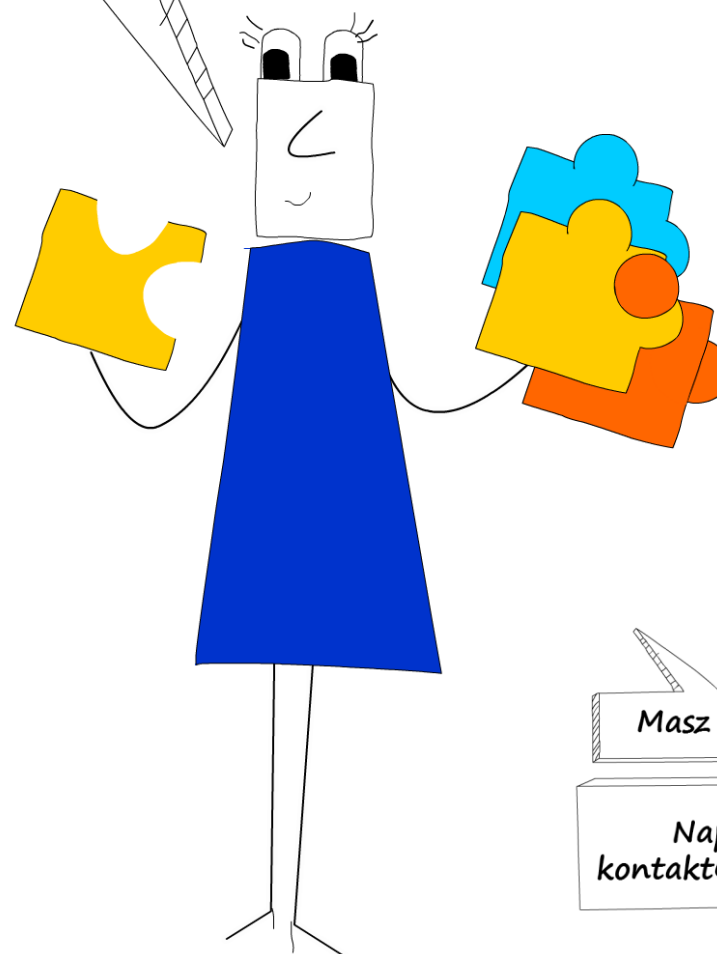
gdy się obawiasz

gdy klient jest "śmiertelnie poważny"

(ale ten "śmiertelnie poważny" raczej nie wypowiada się w ten sposób

\* to nie musi być świadome i skierowane przeciwko tobie. Niektórzy po prostu tak mają. Testują innych. I tyle

A Ty, jak stosujesz technikę:  
najpierw się dopasuj -  
potem poprowadź?



Chcesz powiedzieć,  
że Ci się pigułka  
podobata?

Masz pytanie?

Napisz do nas  
[kontakt@dobrytrener.pl](mailto:kontakt@dobrytrener.pl)

A może chcesz  
powiedzieć, że Ci  
się bardzo  
podobata?

*Pigułek ciąg dalszy nastąpi....*

