

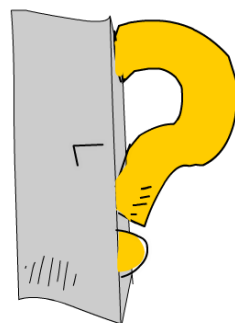
*Nieustannie rozwijamy się,
by móc rozwijać innych...*



Pigutka wiedzy
Wiedza w pigułce

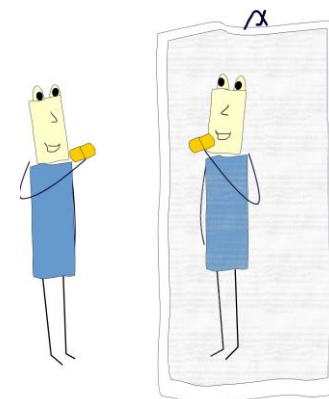
**Zadawaj pytania.
Najlepiej otwarte**

Co to?



To pytanie
otwarte

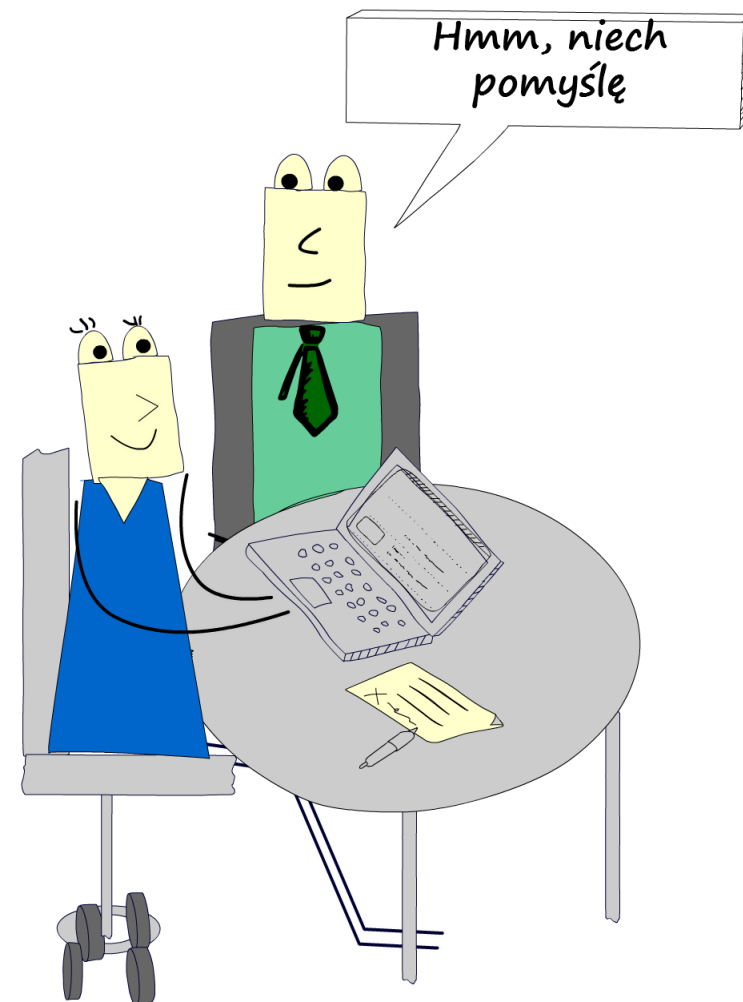
Kto kontroluje w jaki
sposób bierzesz
pigulkę?



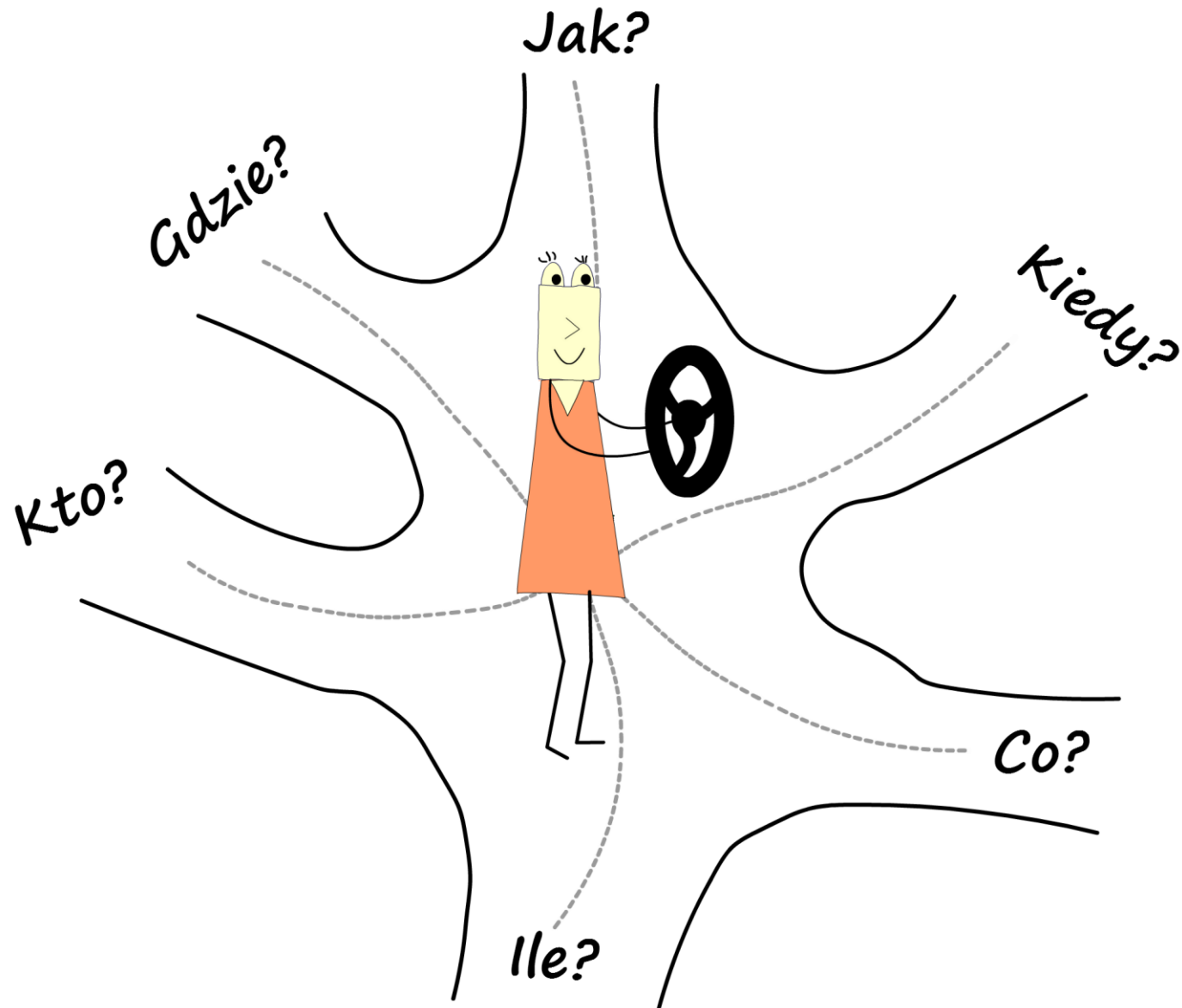
Kto pyta, ten....



Kto OTWARCIE pyta, ten....



*W negocjacjach kieruj myśleniem
Klienta, stosując pytania otwarte...*



Zamień

Kiedy? Jak? Po co? Ile? Gdzie? Który?

Czy ma Pani czas, żeby porozmawiać?

Czy zgodzi się Pan na propozycję...?

Czy chce Pan skorzystać?

Musi Pani przynieść dokumenty

Czy podobają ci się pytania kierujące myśleniem?

Też tak napisateś/aś?

Kiedy? Jak? Po co? Ile? Gdzie? Który?

Czy ma Pani czas, żeby porozmawiać?

Ile ma Pani czasu, by porozmawiać?

Czy zgodzi się Pan na propozycję...?

Co Pan sądzi o tej propozycji? /Która z propozycji jest najlepsza?

Czy chce Pan skorzystać?

Z jakiego rozwiązania chce Pan skorzystać najpierw? ;-)

Musi Pani przynieść dokumenty

Kiedy może Pani przynieść dokumenty?
Jeszcze w tym tygodniu, czy na początku przyszłego?

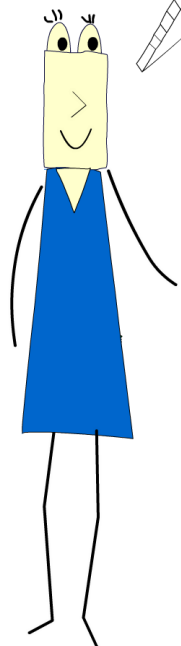
Czy podobają ci się pytania, kierujące myśleniem?

Jak przydadzą Ci się pytania, kierujące myśleniem?

Uwaga! Ważne!

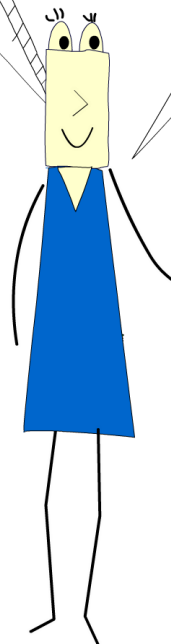


A Ty, czy zadajesz pytania
otwarte, kierujące
myśleniem?



A Ty, JAK CZĘSTO zadajesz
pytania otwarte, kierujące
myśleniem?

KTÓRE z nich
przydadzą ci się
w najbliższych
negocjacjach?



Chcesz powiedzieć,
że Ci się pigułka
podobata?

Masz pytanie?

Napisz do nas
kontakt@dobrytrener.pl

A może chcesz
powiedzieć, że Ci
się bardzo
podobata?

Pigułek ciąg dalszy nastąpi....

