

# Příprava na jednání s analytickým typem

1. Vyberte se ze svých stávajících zákazníků ty, které byste označili za analytiku.
2. V duchu si zopakujte hlavní rysy analytických typů:
  - je více orientován na práci než na lidi a vztahy (nízká vřelost)
  - je málo asertivní
  - jeho řeč těla a znaky chování odpovídají analytikovi
3. Udělejte si krátkou přípravu na jednání s těmito zákazníky (na konci tohoto dokumentu máte malou ukázkou takové přípravy).

## Formulář - pro zapsání poznámek:

<b>Zákazník „A“</b>	<b>ANALYTICKÝ TYP</b>
Cíl jednání:	
Čas:	
Podklady:	
Icebreak:	

<b>Zákazník „B“</b>	<b>ANALYTICKÝ TYP</b>
Cíl jednání:	
Čas:	
Podklady:	
Icebreak:	

<b>PŘÍKLAD:</b>	<b>František Nový, Stavba s.r.o.</b>	<b>ANALYTICKÝ TYP</b>
Cíl jednání:	Zjistit potenciál prodeje v jeho firmě pro následující období.	
Čas:	Navýšit čas schůzky o 30% oproti standardu - pro jeho nerozhodnost.	
Podklady:	Tabulky, srovnání, katalogy, vývojové diagramy a jiné podpůrné materiály pro rozhodování.	
Icebreak:	Standardní icebreaková otázka, ale mít připraveno více doplňujících otázek, očekávejte spíše kratší odpovědi, čili je nutné rozvíjet. Téma spíše o jeho zájmech.	