

Příprava na jednání s přátelským typem

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

Formulář - pro zapsání poznámek:

Zákazník „A“	PŘÁTELSKÝ TYP
Cíl jednání:	
Čas:	
Podklady:	
Icebreak:	

Zákazník „B“	PŘÁTELSKÝ TYP
Cíl jednání:	
Čas:	
Podklady:	
Icebreak:	

PŘÍKLAD:	František Nový, Stavba s.r.o.	PŘÁTELSKÝ TYP
Cíl jednání:	Zjistit, proč klesá množství výrobků, které od nás odebírá.	
Čas:	Navýšit čas o 40% oproti standardu pro jeho upovídanost.	
Podklady:	Mít sebou reference spíše v osobní rovině, než obecné!	
Icebreak:	Standardní icebreaková otázka, ale mít připraveno spíše v uzavřenější formě, aby se moc nerozpovídal. Řídit a usměrňovat. Téma týkající se jeho osoby.	