

Příprava na jednání s řídicím typem - tahounem

1. Vyberte se ze svých stávajících zákazníků ty, které byste označili za řídicí.
2. V duchu si zopakujte hlavní rysy řídicích typů:
 - je více orientován na práci než na lidi a vztahy (nízká vřelost)
 - je asertivní a vede jednání
 - jeho řeč těla a znaky chování odpovídají řídicímu typu
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“	ŘÍDÍCÍ TYP
Cíl jednání:	
Čas:	
Podklady:	
Icebreak:	

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

PŘÍKLAD:	František Nový, Stavba s.r.o.	ŘÍDÍCÍ TYP
Cíl jednání:	Obnovit stávající kontrakt pro další rok.	
Čas:	Mít reálný časový plán a dodržovat jej. Zákazník by pak mohl přerušit jednání pro přetažení určeného času.	
Podklady:	Fakta, užitky, důkazy. Srovnání s konkurencí. Poměr cena – výkon.	
Icebreak:	Standardní icebreaková otázka, ale spíše formálního charakteru, být připraven, že se příliš nerozběhne diskuse o tématu. Nenastavovat a neprodlužovat. Téma pracovní, týkající se společnosti, ve které pracuje.	