

# Jak správně určit typ osobnosti

## POSTUP

### 1. krok: Na co klade důraz? | LIDI vs. PRÁCE

Představte si míru vřelosti 1 - 10 bodů a pokuste se zákazníka "obodovat".

**6 - 10** Vysoká vřelost | Jde o **PŘÁTELSKÉHO** nebo **EXPRESIVNÍHO**

**1 - 5** Nízká vřelost | **ANALYTICKÝ TYP** nebo **TAHOUN**

### 2. krok: Ohodnoťte míru asertivity? | TOUHA OVLÁDAT

Na vodorovné ose si představte míru asertivity 1 - 10 a pokuste se zákazníka "obodovat".

**6 - 10** Vysoká asertivita | Jde o **ŘÍDÍCÍHO** nebo **EXPRESIVNÍHO**

**1 - 5** Nízká asertivita | **ANALYTICKÝ TYP** nebo **PŘÁTELSKÝ TYP**

## ZÁVĚR:

Vysoká vřelost a vysoká asertivita? **EXPRESIVNÍ** typ

Vysoká vřelost a nízká asertivita? **PŘÁTELSKÝ** typ

Nízká vřelost a vysoká asertivita? **ŘÍDÍCÍ** typ

Nízká vřelost a nízká asertivita? **ANALYTICKÝ** typ

### 3. krok:

Ověřte při prvním kontaktu:

- podání ruky
- kolik máme času
- pracovní stůl

### 4. krok:

Svůj úsudek si co nejdříve zapište do databáze zákazníků, abyste mohli tuto informaci využít už při příštím jednání.