

# TO DO LIST

## Jsem připraven pracovat s typy osobností zákazníků?

### Mám znalosti a dovednosti?

NÁZEV AKTIVITY	ZDROJ	✓
Znám z paměti základní "rysy" jednotlivých typů osobností zákazníka? • znaky jeho chování, kancelář, řeč těla, potřeby a přání • co je pro něj důležité, jak s ním jednat	<i>Vše postatné o typech osobnosti Jak jednat s ...</i>	
Znám postup, jak v prvních fázích prodeje co nejrychleji určit typ osobnosti?	<i>Typy osobnosti - postup</i>	
Procvičil jsem si na cvičeních signály, typické pro každý typ osobnosti?	<i>Jednání s ...</i>	
Vyzkoušel jsem si u vybraných zákazníků určit jejich typ osobnosti?	<i>Popis stávajících zákazníků</i>	
Udělal jsem si přípravu na jednání s těmito zákazníky?	<i>Příprava na jednání s ...</i>	
Znám svůj typ osobnosti?	<i>Test osobnosti</i>	
Vím, jak má jednat můj typ osobnosti s jinými typy?	<i>Můj typ vs. typ zákazníka</i>	

### Příprava do terénu

NÁZEV AKTIVITY   u stávajících zákazníků	✓
Určit typ osobnosti u všech mých VIP zákazníků	
Dělat průběžně přípravu na jednání s VIP zákazníky - s využitím znalosti jejich typu osobnosti	
Určovat typ osobnosti u dalších zákazníků	
Určovat typ osobnosti u dalších zákazníků	
Dělat průběžně přípravu na jednání s ostatními zákazníky - s využitím znalostí jejich typu osobnosti	
Zaznamenávat průběžně do CRM nové informace o typech osobností	

NÁZEV AKTIVITY   u nových zákazníků	✓
Při každém jednání s novým zákazníkem ověřovat jeho typ osobnosti	
Zaznamenávat do CRM nové informace k typu osobnosti	
Na další jednání využít znalosti typu osobnosti	