

Příprava na jednání s expresivním typem

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

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

PŘÍKLAD:	František Nový, Stavba s.r.o.	EXPRESIVNÍ TYP
Cíl jednání:	Zjistit novinky v jeho firmě.	
Čas:	Mít časovou rezervu na schůzce, může se nečekaně prodloužit – i 50% navíc.	
Podklady:	Reference svědčící o výjimečnosti, nebo významnosti u jiných zákazníků.	
Icebreak:	Standardní icebreaková otázka, ale více osobního charakteru, s důrazem na výlučnost, nebo významnost klienta. Téma osobní, týkající se zájmů nebo hobby klienta.	