



PODSUMOWANIE WYKONANIA ZADANIA NUMER 1.

Zadanie A – Wyznaczymy cel do osiągnięcia po szkoleniu.

Grupa szkoleniowa	
Nasz cel zespołowy po szkoleniu:	
Cele indywidualne do osiągnięcia po szkoleniu:	Osoba
Mój cel rozwojowy szkoleniu:	
Chcę popracować nad:	
Techniki/ elementy, które wdrożę, to:	
Mój cel rozwojowy szkoleniu:	
Chcę popracować nad:	
Techniki/ elementy, które wdrożę, to:	
Mój cel rozwojowy szkoleniu:	
Chcę popracować nad:	
Techniki/ elementy, które wdrożę, to:	
Mój cel rozwojowy szkoleniu:	
Chcę popracować nad:	
Techniki/ elementy, które wdrożę, to:	
Mój cel rozwojowy szkoleniu:	
Chcę popracować nad:	
Techniki/ elementy, które wdrożę, to:	
Mój cel rozwojowy szkoleniu:	
Chcę popracować nad:	
Techniki/ elementy, które wdrożę, to:	
Mój cel rozwojowy szkoleniu:	
Chcę popracować nad:	
Techniki/ elementy, które wdrożę, to:	
Mój cel rozwojowy szkoleniu:	
Chcę popracować nad:	
Techniki/ elementy, które wdrożę, to:	



Zadanie B – Wzór rozmowy Z KLIENTEM z najlepszymi praktykami po szkoleniu.

Cel rozmowy (czym ma się zakończyć rozmowa):	Cel minimum (choćby czym ma się zakończyć rozmowa):
Dzień dobry, imię, nazwisko, nazwa firmy	
Mocne zdanie otwierające:	
Selekcja klientów i badanie potrzeb („magiczne pytanie”):	
Zaproszenie na spotkanie/ motywacja do spotkania („trailer”):	
... i dlatego	
Spodziewane obiekcje + Twoje reakcje na obiekcje:	
<ol style="list-style-type: none">1. Gdybanie2. Świetnie się składa3. Rozpytaj	
Umówienie spotkania tak, aby klient sam chciał się spotkać:	Mocne podsumowanie – umówienie się na kontynuację podczas 2 rozmowy:



Zadanie B – Wzór rozmowy Z SEKRETARKĄ z najlepszymi praktykami po szkoleniu.

Cel rozmowy z sekretarką (czym ma się zakończyć rozmowa):	Cel minimum z sekretarką (choćby czym ma się zakończyć rozmowa):
Dzień dobry, imię, nazwisko, nazwa firmy	
Mocne zdanie otwierające:	
Selekcja klientów i badanie potrzeb („magiczne pytanie”):	
Zaproszenie na spotkanie/ motywacja do spotkania („trailer”):	
... i dlatego	
Spodziewane obiekcje + Twoje reakcje na obiekcje:	
1. Gdybanie 2. Świetnie się składa 3. Rozpytaj	
Umówienie spotkania lub przejście do osoby decydującej: :	Pozyskanie informacji – umówienie się na kontynuację podczas 2 rozmowy:



PODSUMOWANIE WYKONANIA ZADAŃ OD 2 DO 5.

Podsumujcie wykonane ćwiczenia oraz komunikaty zastosowane w rozmowach z klientami.

Zadanie rozwojowe:	Ćwiczenia rozmów „na sucho” i stosowanie komunikatów w rozmowach z klientami	Wykonano: (tak/nie)
Mocne zdania	Ćwiczenie „na sucho” – 4 x na osobę Stosowanie w rozmowach – min. 3 razy	
Rozmowa z „sekretarką”	Ćwiczenie „na sucho” – 2 x na osobę Stosowanie w rozmowach – min. 2 razy	
Magiczne pytania i pytania „3 w 1”	Ćwiczenie „na sucho” – 3 x na osobę Stosowanie w rozmowach – min. 3 razy	
Trailer spotkania	Ćwiczenie „na sucho” – 3 x na osobę Stosowanie w rozmowach – min. 3 razy	
Pokonywanie obiekcji na 3 sposoby	Ćwiczenie „na sucho” – 3 x na osobę Stosowanie w rozmowach – min. 3 razy	
Obiekcje cd	Ćwiczenie „na sucho” – 3 x na osobę Stosowanie w rozmowach – min. 3 razy	
Trening czyni mistrza – 10 pełnych rozmów	Wykonanie 10 pełnych rozmów Notowanie „co dobrze, co do poprawy”	



PODSUMOWANIE WYKONANIA ZADANIA 6

Zadanie A – Sukcesy zespołowe po szkoleniu

Grupa szkoleniowa	
Nasze sukcesy zespołowe po szkoleniu:	
Wciąż pracujemy nad:	
Cele indywidualne do osiągnięcia po szkoleniu:	Osoba
Moje sukcesy po szkoleniu: (co już stosuję powtarzalnie skutecznie):	
Nadal pracuję nad:	
Moje sukcesy po szkoleniu: (co już stosuję powtarzalnie skutecznie):	
Nadal pracuję nad:	
Moje sukcesy po szkoleniu: (co już stosuję powtarzalnie skutecznie):	
Nadal pracuję nad:	
Moje sukcesy po szkoleniu: (co już stosuję powtarzalnie skutecznie):	
Nadal pracuję nad:	
Moje sukcesy po szkoleniu: (co już stosuję powtarzalnie skutecznie):	
Nadal pracuję nad:	
Moje sukcesy po szkoleniu: (co już stosuję powtarzalnie skutecznie):	
Nadal pracuję nad:	
Moje sukcesy po szkoleniu: (co już stosuję powtarzalnie skutecznie):	
Nadal pracuję nad:	
Moje sukcesy po szkoleniu: (co już stosuję powtarzalnie skutecznie):	
Nadal pracuję nad:	