



## 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:	



## PODSUMOWANIE WYKONANIA ZADAŃ OD 2 DO 5.

Podsumujcie wykonane ćwiczenia oraz komunikaty zastosowane w rozmowach z klientami.

Zadanie rozwojowe:	Ćwiczenia rozmów w parach i stosowanie komunikatów w rozmowach z klientami	Wykonano: (tak/nie)
Eliminowanie „zapalnych słów”	Ćwiczenie w parach – 2 x na osobę Stosowanie z klientami – min. 3 razy	
Mówienie językiem możliwości	Ćwiczenie w parach – 2 x na osobę Stosowanie z klientami – min. 3 razy	
Uprzejma stanowczość	Ćwiczenie w parach – 2 x na osobę Stosowanie z klientami – min. 3 razy	
Empatia biznesowa	Ćwiczenie w parach – 2 x na osobę Stosowanie z klientami – min. 3 razy	
Odmowa w 4 krokach	Ćwiczenie w parach – 2 x na osobę Stosowanie z klientami – min. 2 razy	
Asertywne A-B-C	Ćwiczenie w parach – 2 x na osobę Stosowanie z klientami – min. 2 razy	
Dopasowanie do typów klientów	Ćwiczenie w parach – 2 x na osobę Stosowanie z klientami – min. 2 razy	



## PODSUMOWANIE WYKONANIA ZADANIA 6.

**Zadanie A** – Wzór rozmowy z najlepszymi praktykami po szkoleniu.

Opisz sytuację z klientem:

--

Następnie przygotuj techniki komunikacji z klientami:

**1: Użyj języka możliwości, asertywności lub empatii do przekazywania złej wiadomości:**

Zapalne słowa (to eliminujemy):

Lepsza wersja (język możliwości):

Język możliwości (cel + sposób):

Uprzejma stanowczość:

Empatia biznesowa:

**2: Jeśli to nie pomoże, odmów w 4 krokach:**

1.

2.

3.

4.

**3: Na koniec : użyj asertywnej reakcji w stylu „A-B-C”:**

Asertywne ABC:

**4: Rozpoznaj typ klienta i dopasuj wypowiedź do danego typu:**

Rozpoznany typ i komunikat:



**Zadanie B – 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:	
Moje sukcesy po szkoleniu: (co już stosuję powtarzalnie skutecznie):	
Nadal pracuję nad:	
Moje sukcesy po szkoleniu: (co już stosuję powtarzalnie skutecznie):	
Nadal pracuję nad:	