



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)
Język obsługi Poziom Wyżej	Ćwiczenie w parach – 3 x na osobę Stosowanie w rozmowach – min. 3 razy	
Mocne zdania	Ćwiczenie w parach – 3 x na osobę Stosowanie w rozmowach – min. 3 razy	
Magiczne pytania i pytania „3 w 1”	Ćwiczenie w parach – 3 x na osobę Stosowanie w rozmowach – min. 3 razy	
Właściwe prezentacje ceny	Ćwiczenie w parach – 3 x na osobę Stosowanie w rozmowach – min. 3 razy	
Praca z obiekcjami sprzedażowymi	Ćwiczenie w parach – 3 x na osobę Stosowanie w rozmowach – min. 3 razy	
Praca z obiekcjami obsługowymi	Ćwiczenie w parach – 3 x na osobę Stosowanie w rozmowach – min. 3 razy	



PODSUMOWANIE WYKONANIA ZADANIA 6.

Zadanie A –Plan rozmowy z klientem

Cel rozmowy z klientem: (czym ma się zakończyć rozmowa):	Cel minimum dla rozmowy: (choćby czym ma się zakończyć rozmowa):
Przywitanie, small talk, relacje (jeśli klient tak rozpoczyna):	
Przedstawienie celu rozmowy - mocne zdania:	
Angażowanie klienta i kierowanie rozmową (ścieżka pytań):	
KLAMRA: I WŁAŚNIE W TYM MOGĘ POMÓC, OTO, JAK TO ZROBIĘ:	
Angażująca prezentacja ceny/ edukowanie/ uświadamianie potrzeb :	
Obiekcje sprzedażowe:	
Finalizacja:	Umówienie się na kontynuację:



Zadanie B – Język obsługi premium

Przekazywanie niepomyślnych wiadomości językiem możliwości:

Zapalne słowa	Lepsza wersja

„Zła wiadomość”	Przykładowe zdania z zastosowaniem języka możliwości

Uprzejma stanowczość, czyli asertywne intencje:

Uprzejma stanowczość np. „moją rolą jest...”	Przykładowe zdania wyrażające Twoje asertywne intencje
	i dlatego ...

Okazywanie empatii “biznesowej” i “emocjonalnej”:

Oczekiwania klienta	Przykład komunikacji empatycznej „czytanie w myślach – niespełnione oczekiwania klienta” np. „Pewnie się Pan spodziewał, że ... a tymczasem ...)



Zadanie C – 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:	