





Scenariusze indywidualne

Praca w sprzedaży i z klientem



 1 – 1,5h

 1 osoba



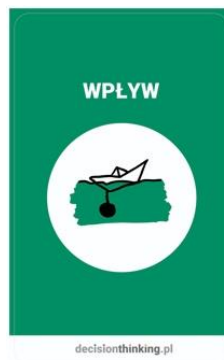
Główne pytanie rozgrywki:

Jak lepiej wykorzystywać nawyki myślenia w budowaniu relacji z klientem oraz jak podnosić swoją efektywność sprzedażową?

WPROWADZENIE:



1. Przeczytaj [10. dobrych praktyk na początek](#).
2. Znajdź i wydziel z talii karty z kategorii **WPLYW** (karty ciemnozielone, numery 61-70¹) – to grupa nawyków, dotycząca wpływu społecznego. Znajdziesz w niej uniwersalne reguły mogące wpływać na reakcje innych ludzi.



FAZA PRACY:



3. Zastanów się, które z nawyków stosujesz w pracy z klientami? Wydziel je ze zbioru ciemnozielonych kart.
4. Które z tych nawyków są dla Ciebie najbardziej efektywne? Dlaczego?
5. Jak jeszcze możesz wykorzystać te nawyki, aby wspomagać klientów w podejmowaniu lepszych decyzji? Spróbuj najpierw samodzielnie wypisać wnioski, dopiero po tym odwróć kartę na czarnobiałą stronę, aby poszukać dodatkowych inspiracji „Jak podejmować lepsze decyzje”.
 - Zastanów się, które mają znaczenie w kontekście obecnych klientów?
 - Które z kolei pomagają w pozyskaniu nowych?

¹ Numery kart znajdują się w lewym dolnym rogu.

6. Wróć do nawyków z ciemnozielonej kategorii „Wpływ”, których nie wybrałeś/aś w punkcie 2.
Które z nich mogłyby znaleźć zastosowanie w twojej pracy pomagając ci osiągać jeszcze lepsze efekty?
7. Na koniec zastanów się, kiedy sam/a jesteś wpadasz w pułapkę tych reguł wpływu przez inne osoby.
 - Zastanów się jak możesz ograniczyć ten efekt?
 - Kiedy wpływ ten ci służy, a kiedy sprawia, że dokonujesz niekorzystnych dla siebie wyborów?
 - Jak mógłbyś się przed tym bronić?

WNIOSKI/ACTION PLAN:



8. Wybierz po 1 z zapisanych wniosków z punktów 3, 4 i 5 i spróbuj wdrożyć kilka z nich przez następny tydzień. Pamiętaj, duża zmiana to suma drobnych kroków.
9. Do zapisanych wniosków wróć po tygodniu. Wybierz kolejne do wdrożenia w najbliższym czasie.

PO ROZGRYWCE:



10. W kolejnym kroku proponujemy dla ciebie fioletowe karty z kategorii: **HEURYSTYKI**, czyli inaczej uproszczone schematy myślenia w podejmowaniu decyzji (które mają znaczenie również w procesie sprzedażowym). Znajdziesz w niej kolejne podpowiedzi do podniesienia efektywności swoich rozmów z klientami.
11. Co dalej? Podobnie postępuj z kolejnymi kategoriami. Więcej inspiracji w usprawnieniu procesu sprzedażowego znajdziesz w: **EMOCJACH** (karty różowe), **INTERPRETACJACH** (karty pomarańczowe), **UWADZE** (karty niebieskie) i **DYSONANSIE** (karty ciemnoczerwone).



PS Potrzebujesz indywidualnego scenariusza dostosowanego do własnych potrzeb? Albo masz pomysł na nowy scenariusz użycia? Może na dopisanie własnej rekomendacji „jak podejmować lepsze decyzje”? Albo na nową kartę w talii? Napisz do nas na <http://thinkahead.space/kontakt/>

