

KARTA TRUDNEJ ROZMOWY

Biblioteka Wiedzy KM Sales • materiał do przeczytania i zastosowania

ZANIM ZACZNIESZ

Co chcę osiągnąć?

Co może być ważne dla drugiej osoby?

Czego nie chcę zrobić?

W TRAKCIE

Zwolnij tempo. Nie odpowiadaj natychmiast na emocję. Dopytaj. Podsumuj.

Zdanie pomocnicze:

„Jeśli dobrze Cię rozumiem, mówisz, że”

PO ROZMOWIE

Co zadziałało?

Co zrobię inaczej następnym razem?