

MODUŁ 3 - POZNAWANIE TWOJEGO KLIENTA

Instrukcje: Wydrukuj i wypełnij tę kartę albo wypełni na komputerze. W krótkim czasie znajdziesz to, w czym jesteś na prawdę dobry/dobra.

Twoje zadanie: Czasami nie potrafi wcielić się w rolę swojego klienta. Odpowiedz na poniższe pytania aby dokładnie go poznać.

Zacznij teraz:

1. Co możemy razem osiągnąć podczas współpracy?
2. Opisz swojego najlepszego klienta, z którym współpraca układała idealnie.
3. Co jest największym obecnie problemem dla Twojego klienta? (Rozpisz się. Napisz jak on wpływa na relacje rodzinne, pracę, samopoczucie)
4. Co najbardziej go denerwuje i z czym nie może sobie poradzić? Jego największa frustracja?
5. Czy istnieje u nich wewnętrzne przekonanie, które karze im robić określone rzeczy? (Inżynier = Analityczne myślenie)
6. Używają swojego własnego języka?
7. Co muszą zrobić NATYCHMIAST aby polepszyć swoją sytuację? (Przeważnie jest to tożsame z Twoją ofertą)
8. Czego boją się do tego stopnia, że przed snem, będą samemu ze swoimi myślami myśla o tym?
9. Przez co jest im wstyd? Czego unikają mając określony problem?
10. Co tracą każdego dnia nie zmieniając swojej sytuacji?
11. Co denerwuje ich najbardziej? (Co robią a nie chcą tego robić? Może spotkania z określonymi ludźmi?)
12. Czego pragnie Twój klient? Co jest jego fantazją numer 1?
13. Co Ty byś zrobił na ich miejscu? Wypisz kroki
14. Jaki błąd popełnia Twój klient, przez który stoi w miejscu?
15. O jakim problemie i jakimi słowami mówi w towarzystwie Twój klient?
16. Co jest najczęściej wyśmiewane w Twojej branży? Co odrzuca Twoich klientów?
17. Jak nigdy nie chcesz przedstawiać się swoim klientom jako ekspert?
18. Jakie będą trzy kroki, które zrujnują rozmowy sprzedażowe i współpracę z Twoim klientem?
19. Kto jeszcze próbował im sprzedać swój produkt/swoje usługi i dlaczego nie powiodło się to?
20. Kto jeszcze sprzedaje podobny produkt do Twojego i jak?



1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____

9. _____

10. _____

11. _____

-

12. _____

13. _____

14. _____

15. _____

16. _____

17. _____

18. _____

19. _____

20. _____
