



Rozhodnu se, že chci pracovat na doporučení

1. Připravím se ve dvou oblastech.
 - a) Sociálně demografická data o klientovi (např. kde pracuje?)
 - b) Emoční data o klientovi (např. jaké má zájmy, koníčky)
 - c) Na základě získaných informací si připravím otázky v písemné formě
2. Tím, že použiji připravené otázky, již pracuji na konkrétních doporučeních.
3. Zeptám se na konkrétní doporučení
 - a) *Jak Vám, pane XX, vyhovuje naše dosavadní spolupráce? (Jsem spokojen)*
 - b) *Co Vám konkrétně vyhovuje? Jakou mají představu?*
 - c) *Na naší schůzce jste zmínil Vašeho kolegovu ze sálové kopané Karlovi Hnízdilovi. (ano)*
 - d) *Protože pracuji na doporučení a pan Hnízdil má podobná rizika jako Vy, tak bych Vás nyní požádal o kontakt na pana Karla Hnízdila.*
 - e) *Děkuji. když potencionální klienti o mě vědí. Mohl byste panu Karlovi zavolat, ať o mě ví. (konkrétní termín volání si zapíšu)*
4. Poděkuji
5. Zapíšu si informace ve dvou oblastech
 - a) Sociálně demografická data o klientovi (např. kde pracuje, má zaměstnanecké benefity, výše do ŽP, PP, DPS?)
 - b) Emoční data o klientovi (např. jaký má koníček, jaký je to člověk? Typ?)
6. Zavolám zpět klientovi po datumu, kdy měl volat doporučenému klientovi a ověřím, zda to udělal. Pokud ano, tak poděkuji. Pokud ne, vyjádřím pochopení a požádám znovu o pomoc.
7. Oslovím doporučeného klienta a realizuji 1. schůzku
8. Zavolám prvnímu klientovi a řeknu mu, jak to dopadlo (vyvolám pozitivní dojem)
9. Když nesu klientovi fyzicky smlouvy, tak jej znovu požádám o doporučení.
10. Nyní jsem si vyzkoušel, že mě doporučení funguje, a protože jsem se rozhodl, že chci takto pracovat (viz. bod 1).
11. Stanovím si cíl doporučení, které chci získat na 14 dnů dopředu a sleduji svoji úspěšnost.

