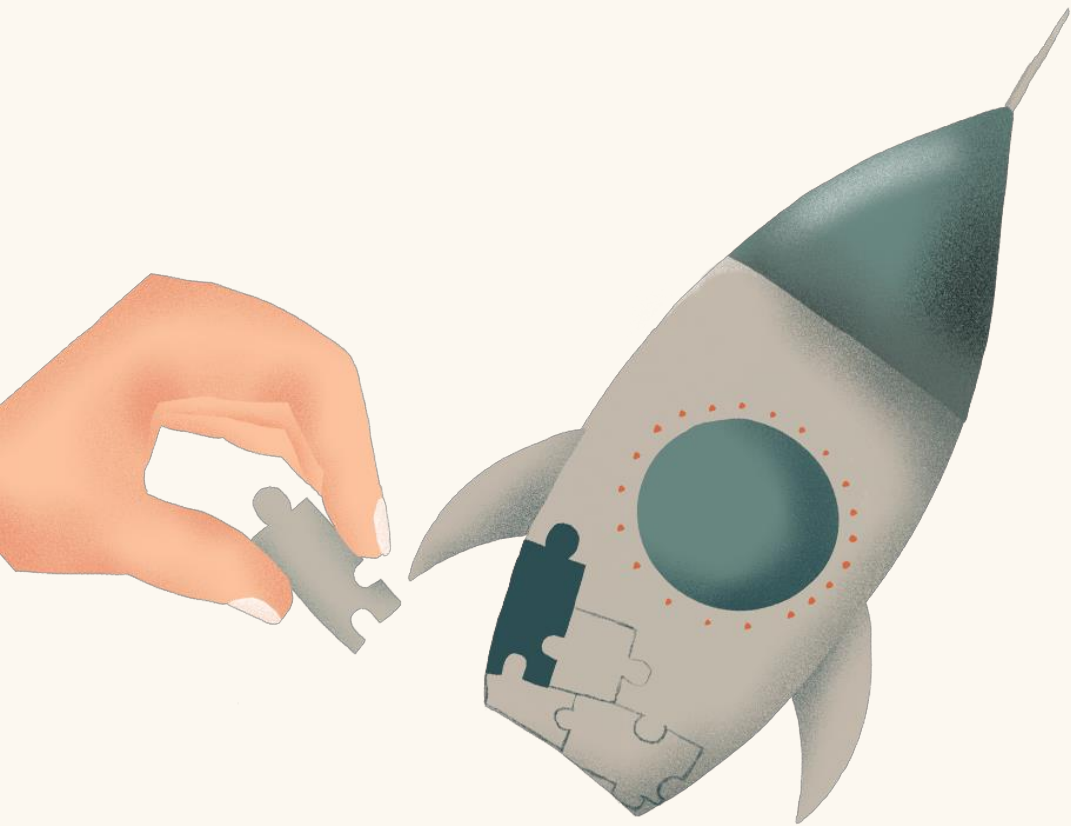


Kdy dáváte doporučení?



**V případě
překonání
svého
původního
očekávání**

Doporučení



Je efektivní

Otvírá dveře

Šetří čas

Snižuje stres

Zvyšuje výkon

80 : 20%

Proč by měl o nás klient mluvit?



informace
prestiž
překvapení
profesionality
důvěryhodnost
překročené očekávání

Připravím se ve dvou oblastech

Sociálně demografická
data o klientovi
(např. kde pracuje?)

Emoční
data o klientovi
(např. jaké má zájmy, koníčky)

**Na základě získaných informací
si připravím otázky v písemné formě**