
Pojď konečně PRODAT
to, CO UMÍŠ



Pracovní sešit pro
tvůj úspěch

patří výhradně:

KDO JSEM JÁ?

1.

Čím vším jsem? - jaké mám role?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.

Tohle jsou mé zájmy, tohle mne baví (3 nejdůležitější si zakroužkuj)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3.

Tohle je pro mne důležité:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

4.

Na tohle kašlu:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

5.

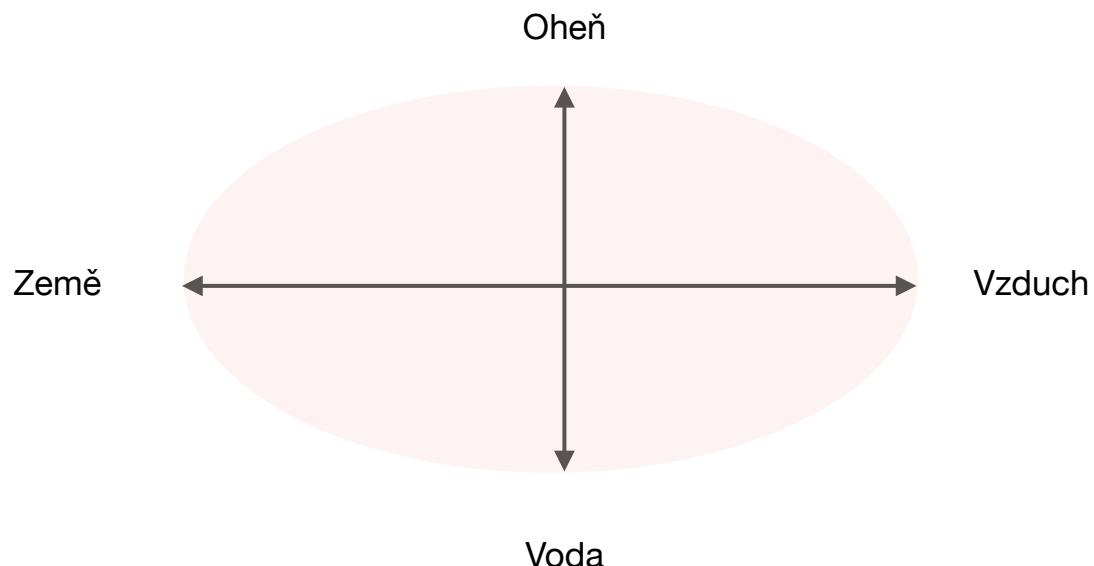
Tohle mám na sobě rád:

6.

Tohle na sobě nesnášíme:

7.

Moje dynamika



8.

Dobíjí mne:

.....
.....
.....

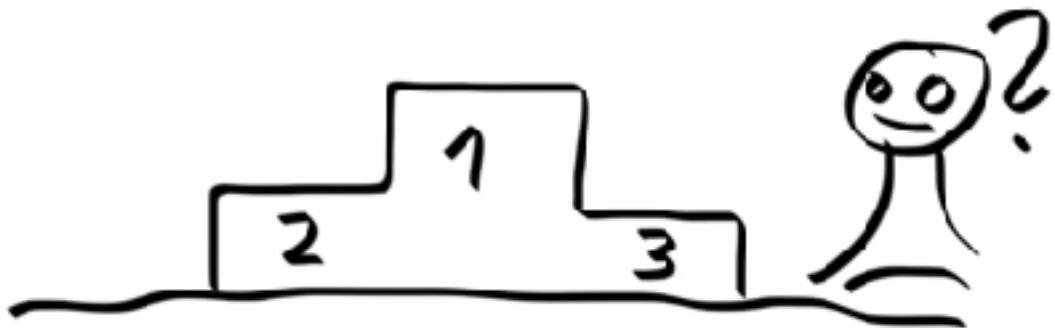
9.

Unavuje mne:

.....
.....
.....

10.

V životě chci opravdu dosáhnout:



Zlatá medaile

.....

.....

Stříbrná medaile

.....

.....

Bronzová

.....

.....

11.

TOP 3 největší zážitky v mém životě

1.

2.

3.

12.

3 největší průšvihy, které jsem udělal

1.

2.

3.

13.

Co o mne skoro nikdo neví:

.....

.....

.....

.....

14.

Tohle mne budí v noci ze spaní

.....
.....
.....
.....
.....

15.

Na mé náhrobku bude napsáno:

.....
.....
.....
.....
.....

16.

Kdybych se mohl znova narodit, chtěl bych být:

.....
.....
.....
.....

17.

**Napiš jedno slovo, jednu lidskou kvalitu, které nejvíce vystihuje CO
OPRAVDU NEJSI:**

NEJSEM

18.

Další poznámky:

19.

Co kdyby v tobě přece jen bylo malinko z toho co nejsi (viz bod 17).

**Třeba jen 2%. Jak by to změnilo tvůj život, tvůj byznys, tvoje
vztahy?**

.....
.....
.....

JAK MNE VIDÍ MÍ PŘÁTELÉ ?

1.

Tohle na mne obdivují:

.....
.....
.....

2.

Tohle jim na mne vadí:

.....
.....
.....

3.

Tohle na mne nesnášejí:

.....
.....
.....

4.

Jak s tím pracuji:

.....

.....

.....

MŮJ Klient snů

1.

Kdo to je? pohlaví, věk, vzdělání,

2.

Co dělá?

3.

Proč se mnou pracuje?

4.

Co ho trápí?

5.

Co chce / umí?

umí

nechce

chce

neumí

6.

Jaký jazyk, slova, názvy, pojmy, fráze používá?

.....
.....
.....
.....

7.

Kde se vyskytuje:

.....
.....
.....
.....

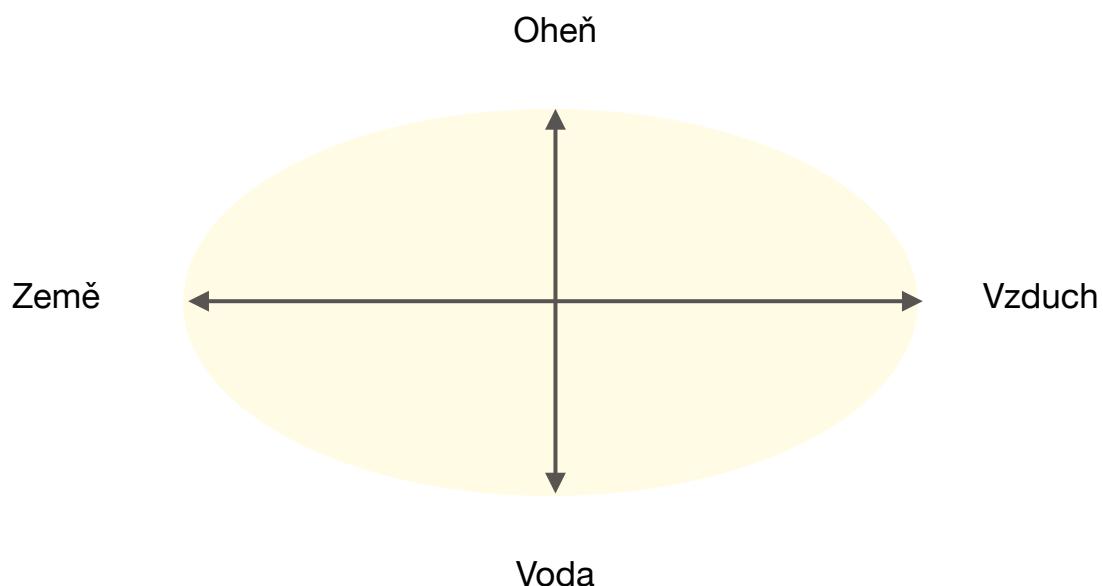
8.

Koho jako klienta nechci:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

9.

Jakou má mít dynamiku:



CO CHCI DĚLAT?

1.

Co všechno mohu dělat? (zakroužkované jsou TOP 3)

2.

Co je pro zákazníka "služba snů"? - pro tebe "otevírák dveří"?

1.
2.
3.

3.

Jaký problém zákazníků řeším?

4.

Měli by si vybrat mne, protože jsem unikátní v:

5.

Jak mohu své službě říkat?

.....
.....
.....

6.

Co by měla stát?

.....
.....
.....

7.

Jak ji budu účtovat?

.....
.....
.....

8.

Jak ji budu propagovat?

.....
.....
.....

9.

Jak osloví své zákazníky?

.....
.....
.....

10.

Potřebuji někoho do týmu?

.....
.....
.....

11.

Co potřebuji udělat abych mohl začít?

12.

Co se potřebuji naučit abych mohl začít?

13.

Kdy je reálné začít?

14.

Kdybych měl šanci **TEĎ** nebo **NIKDY** - destilace

Co musím OPRAVDU udělat abych hned teď začít?

.....

.....

.....

Co se musím OPRAVDU naučit než získám prvního zákazníka?

.....

.....

.....

15.

Zítra vstanu a udělám:

.....

.....

.....



NEBOJ SE HLEDAT
VLASTNÍ CESTU

Držím Ti palce

Arnošt Štěpánek

www.ArnoStStepanek.cz