

Canvas Tożsamości Zawodowej Handlowca

Na ćwiczeniach wszystko brzmi sensownie, a w poniedziałek wraca znany schemat: pokazać rozwiązanie, utrzymać każdą szansę, nie wchodzić w napięcie. Siedem pytań szuka przyczyny nie w wiedzy, tylko w tym, jak masz zdefiniowaną własną rolę.

PRACA WŁASNA · PIĘTNAŚCIE MINUT NA JEDNĄ ZMIANĘ

KIEDY SIĘGNAĆ

- + po szkoleniu nic się nie zmieniło w prowadzeniu spraw;
 - + przy napięciu wracasz do pokazywania rozwiązania;
 - + utrzymujesz sprawy, o których wiesz, że nic z nich nie będzie;
 - + przedstawiasz ofertę jako rekomendację;
 - + nie zatrzymujesz procesu, choć klient nie wykonał swojej części pracy.
-

WYPEŁNIJ 7 PÓL

01 JAK DZIŚ OPISUJESZ SWOJĄ ROLĘ

Dokończ własnymi słowami zdanie zaczynające się od „moim zadaniem jest”.

02 CO ROBISZ, GDY JEST NAPIĘCIE

Jak zachowujesz się, kiedy rozmowa robi się niewygodna?

03 KTÓRE ZACHOWANIE CHCESZ ZMIENIĆ

Jedno — nie trzy.

04 CO JE DZIŚ BLOKUJE

Czego się w tym momencie obawiasz — i co na to Twój zespół?

05 CO SIĘ STANIE, JEŚLI TAK ZROBISZ

Jaki jest realny koszt tej zmiany dla Ciebie?

06 NA CZYM TO PRZETESTUJESZ

Która konkretna rozmowa w najbliższym miesiącu?

Próbujesz, zawężasz, rozmawiasz najpierw z przełożonym czy odkładasz?

CO Z TEGO WYCHODZI

Rola opisana jest jako „reprezentuję dostawcę i doprowadzam do sprzedaży”

To wyjaśnia powrót do starego schematu. Nowe zachowanie było dodatkiem do starej definicji roli, a przy napięciu wygrywa definicja.

Przy napięciu wracasz do pokazywania rozwiązania

To nie jest brak wiedzy. Wróć do pytania 4 i nazwij, czego się w tym momencie obawiasz.

Zmiana zależy od tego, czy przełożony pozwoli

Zapisz to i sprawdź u niego. Część blokad nie leży po stronie handlowca i nie da się ich rozwiązać ćwiczeniem.

Wybrałeś trzy zachowania do zmiany

Zostaw jedno. Wróć do pytania 3 — trzy zmiany naraz znaczą zwykle zero zmian po miesiącu.

Test ma trwać kwartał

Skróć do miesiąca. Zachowanie, którego nie widać po miesiącu, nie pojawi się samo w trzecim.