

Karta Otwarcia Rozmowy B2B

Pierwsze minuty rozstrzygają, czy reszta rozmowy ma sens. Osiem pytań przygotowuje otwarcie, które mówi, skąd masz swoją tezę, i zostawia klientowi realne prawo, żeby ją poprawił.

PRACA WŁASNA · PIĘĆ MINUT PRZED SPOTKANIEM

KIEDY SIĘGNAĆ

- + masz pierwsze umówione spotkanie albo rozmowę po zapytaniu ofertowym;
- + do trwającego procesu dołącza nowa osoba i trzeba zacząć od nowa;
- + przygotowanie dało Ci tezę o ich sytuacji i chcesz ją postawić;
- + otwarcie zamienia się w prezentację firmy;
- + ktoś z zespołu prowadzi to spotkanie po raz pierwszy.

WYPEŁNIJ 8 PÓL

01 CZYJA TO SPRAWA

Dlaczego ta rozmowa dotyczy akurat tej roli i tej decyzji?

02 SKĄD TWOJA TEZA

Na czym opierasz to, co powiesz na wstępie — i jak mocna jest ta podstawa?

03 JAK TO BRZMI

Jak wygląda Twoja teza w jednym zdaniu, bez udawania diagnozy?

04 CO JESZCZE MOŻE BYĆ PRAWDĄ

Jaka inna interpretacja tej samej sytuacji jest równie sensowna?

05 JAK KLIENT CIĘ POPRAWI

Jakie konkretne pytanie zadajesz, żeby mógł Twoją tezę obalić?

06 DO CZEGO PRZECHODZICIE

Co ma być wspólnym rezultatem tej rozmowy?

07 CZEGO NIE MÓWISZ

Czego świadomie nie wygłaszasz na wstępie?

08 DECYZJA

Otwierasz tezę, zaczynasz od pytania czy rezygnujesz z otwarcia?

CO Z TEGO WYCHODZI

Teza brzmi jak diagnoza, a opiera się na jednym przeczytanym tekście

Oslab ją do hipotezy i powiedz wprost, skąd ją masz. Pytanie 2 jest po to, żeby podstawę nazwać, a nie ukryć.

Nie umiesz nazwać, dlaczego to sprawa akurat tej roli

Nie zaczynaj od tezy. Zacznij od pytania i wróć do pytania 1 po rozmowie.

Otwarcie zajmuje więcej niż dwie minuty

Skróć je. To, co zostaje po skróceniu, jest zwykle jedyną rzeczą wartą powiedzenia na wstępie.

Klient obalił Twoją tezę w pierwszej minucie

To dobry wynik, nie porażka — właśnie po to była. Przejdź do pytania 6 i ustal na nowo, co ma być rezultatem rozmowy.

Jedyne, co masz na wstęp, to prezentacja firmy

Zostaw ją. Jeśli klient ma wątpliwość, czy umiecie, odpowiedz na nią jednym zdaniem wtedy, kiedy padnie.