

Karta Przewagi Eksperckiej 3 × 3

Można wiedzieć dużo i tylko odpowiadać na pytania. Siedem pytań sprawdza, czy z waszej wiedzy cokolwiek dla klienta wynikało. O to, czy można wam wierzyć, pyta Profil Wiarygodności Eksperckiej — to dwie różne sprawy.

PRACA ZESPOŁU · DZIESIĘĆ MINUT NA JEDEN EPIZOD

KIEDY SIĘGNAĆ

- + znacie temat świetnie i ograniczacie się do odpowiadania na pytania;
- + albo odwrotnie — stanowczo wskazujecie wariant bez podstawy;
- + podobieństwo do wcześniejszych wdrożeń oparte jest na branży;
- + klient po rozmowie ma więcej pracy niż przed;
- + nie wiadomo, czy potrzebny był ekspert techniczny.

WYPEŁNIJ 7 PÓŁ

01 CO WIECIE W TYM TEMACIE

Co realnie umiecie ocenić lepiej niż klient?

02 CO Z TEGO ZOSTAŁO POWIEDZIANE

Co z tej wiedzy do niego trafiło?

03 CZY ZAJĘLIŚCIE STANOWISKO

Wskazaliście kierunek — czy wyliczyliście warianty?

04 KTÓRE PRZYPADKI SĄ PORÓWNYWALNE

Co konkretnie łączy tamte sytuacje z tą?

05 CO ODRÓŻNIA TĘ SYTUACJĘ

Która różnica może sprawić, że stare doświadczenie nie działa?

06 ILE PRACY ZOSTAŁO PO JEGO STRONIE

Co po tej rozmowie klient musi zrobić sam?

Zajmujecie stanowisko, uzupełniacie podstawę, wciągacie eksperta czy zostawiacie wybór klientowi?

CO Z TEGO WYCHODZI

Wiecie dużo i tylko odpowiadaliście na pytania

Klient wykonał całą pracę decyzyjną sam. Wróć do pytania 3 — poprawne informacje bez stanowiska nie są jeszcze pomocą.

Przypadki łączy branża, a nie mechanizm

Wróć do pytania 5. Podobieństwo branży nie mówi nic o tym, czy zadziała to samo — a brzmi przekonująco.

Zajęliście stanowisko bez podstawy

To druga skrajność i kosztuje tyle samo. Ani milczenie, ani stanowczość bez podstawy nie pomagają w decyzji.

Klient po rozmowie ma więcej pracy niż przed

Coś poszło nie tak. Pytanie 6 mierzy dokładnie to i jest najuczciwszą miarą w tej karcie.

Wiedza okazała się kluczowa i nie było jej czym zastąpić

Zapiszcie ten przypadek. To wasza realna przewaga i warto wiedzieć, w jakich sytuacjach się pojawia.
