

Mapa Architektury Rozmowy B2B 10R

Nie każda rozmowa musi robić wszystko. Osiem pytań rozdziela to, co naprawdę wymaga spotkania, od tego, co można załatwić wcześniej, i od tego, co przy tym zakupie jest po prostu niepotrzebne.

PRACA WŁASNA · DZIESIĘĆ MINUT NA JEDNO SPOTKANIE

KIEDY SIĘGNAĆ

- + przygotowujesz ważną rozmowę i nie wiadomo, od czego ją zacząć;
- + discovery zamienia się w listę przypadkowych pytań;
- + demo ma coś potwierdzić, ale nie wiadomo co;
- + temat jest za duży na jedno spotkanie i trzeba go rozłożyć;
- + przy prostym zakupie proces zaczyna kosztować więcej niż sam zakup.

WYPEŁNIJ 8 PÓL

01 JAKĄ PRACĘ MA WYKONAĆ KLIENT

Co ta osoba ma dzięki rozmowie rozstrzygnąć albo zrozumieć?

02 CO MUSI SIĘ WYDARZYĆ NA ŻYWO

Które z tego naprawdę wymaga rozmowy, a nie dokumentu?

03 CO DA SIĘ ZAŁATWIĆ WCZEŚNIEJ

Co można wysłać, przeczytać albo ustalić przed spotkaniem?

04 CZEGO TU NIE ROBICIE

Który wątek świadomie zostawiasz na inną rozmowę?

05 CO WIESZ, A CZEGO NIE

Co jest faktem, co Twoją hipotezą, a czego po prostu nie wiadomo?

06 CO WNOSISZ TY

Co wnosisz ponad zebranie informacji od klienta?

07 CO MA PO NIEJ ZOSTAĆ

Jakie jedno ustalenie ma powstać — i kto je zapisze?

08 DECYZJA

Prowadzisz tak, dzielisz na dwie rozmowy, zamieniasz część na materiał czy odpuszczasz?

CO Z TEGO WYCHODZI

Wszystko z listy „musi się wydarzyć na żywo” to zbieranie informacji

Wyślij te pytania wcześniej. Spotkanie zostaw na to, co trzeba wspólnie rozstrzygnąć — pytanie 2 jest po to, żeby oddzielić jedno od drugiego.

Rozmowa ma zrobić więcej niż jedną rzecz naraz

Podziel ją. Wróć do pytania 1 — dwie prace w jednym spotkaniu zwykle znaczą, że żadna nie zostanie wykonana do końca.

Nie umiesz powiedzieć, co wnosisz ponad pytania

Wróć do pytania 6. Bez tego klient płaci swoim czasem za Twoje przygotowanie do oferty.

Zakup jest prosty, a Ty planujesz trzy spotkania

Odpowiedz wprost i zrezygnuj z całej reszty. Proces droższy niż zakup jest kosztem po stronie klienta, nie dowodem staranności.

Po rozmowie nie powstanie nic, co da się zapisać

Zaprojektuj to teraz w pytaniu 7 albo nie umawiaj spotkania.
