

Mapa Roli Nowoczesnego Handlowca B2B

Nie każda rozmowa wymaga konsultanta. Siedem pytań rozstrzyga, czy klient potrzebuje sprawnej odpowiedzi, wiedzy fachowej czy pomocy w ułożeniu decyzji — i w którym momencie trzeba wciągnąć kogoś, kto wie więcej od Ciebie.

PRACA WŁASNA · DWADZIEŚCIA MINUT PRZED WAŻNYM SPOTKANIEM

KIEDY SIĘGNAĆ

- + wiesz, że masz działać konsultacyjnie, i nie wiesz, co to znaczy w tej rozmowie;
 - + prosty zakup prowadzisz tak samo jak wdrożenie za milion;
 - + klient zna temat lepiej od Ciebie i widać to od pierwszych zdań;
 - + nie wiadomo, kiedy włączyć inżyniera albo osobę od wdrożeń;
 - + po spotkaniu nie zostaje nic poza notatką.
-

WYPEŁNIJ 7 PÓL

01 CO KLIENT MA ZDECYDOWAĆ

Jaka decyzja przed nim stoi?

02 ILE TA DECYZJA WAŻY

Ile kosztuje pomyłka — i jak łatwo ją odkręcić?

03 CZEGO POTRZEBUJE OD CIEBIE

Odpowiedzi, wiedzy fachowej czy pomocy w ułożeniu decyzji?

04 CZEGO MU BRAKUJE

Informacji, kryterium, czyjejś zgody czy zdolności wykonania?

05 GDZIE KOŃCZĄ SIĘ TWOJE KOMPETENCJE

Czego nie wolno Ci rozstrzygać samemu?

06 KOGO TRZEBA WCIĄGNAĆ

Kto po waszej stronie ma to, czego Ty nie masz?

Prowadzisz sam, prowadzisz z ekspertem, upraszczasz czy odpowiadasz i kończysz?

CO Z TEGO WYCHODZI

Zakup jest prosty, a Ty planujesz proces

Odpowiedz i zakończ. Wróć do pytania 2 — nadmiar procesu przy prostym zakupie klient odczytuje jako granie na zwłokę.

Klient potrzebuje wiedzy, której nie masz

Wciągnij eksperta zamiast improwizować. Pytanie 5 jest po to, żeby to wyszło przed spotkaniem, a nie w jego trakcie.

Nie umiesz nazwać, czego klientowi brakuje

Zacznij od pytania, nie od rekomendacji. Wróć do pytania 4 po rozmowie.

Po spotkaniu ma nie zostać nic

Zaprojektuj jeden ślad albo nie umawiaj tej rozmowy.

Rola, którą bierzesz, wynika z Twojej wygody

Sprawdź pytanie 3 jeszcze raz. To klient wyznacza, kogo potrzebuje — nie wasz proces i nie to, co lubisz robić.