

Mille-feuilles

Pokud chcete klienta skutečně ohromit, najděte způsob, jak ohromit jeho klienty. Nebo jejich zákazníky nebo tým.

Zde je váš úkol:

1. Požádejte každého z vašich klientů, aby zjistil od svých zákazníků, klientů, týmu:

a) Jakému největšímu riziku čelíte?

b) Jaká rizika tolerujete? Co si necháváte líbit?

c) Jaký jeden cíl, na který kdybyste se soustředili, by pro vás znamenal, že pravděpodobně všeho ostatního stejně dosáhnete?

d) Jaká je vaše největší vize pro příští 3 roky?

2. Až vám klient odpoví, najděte způsob, jak pomoci vyřešit jeho největší problém nebo udělat jeden malý krok směrem k jeho snům.