KONTRAKTOWANIE

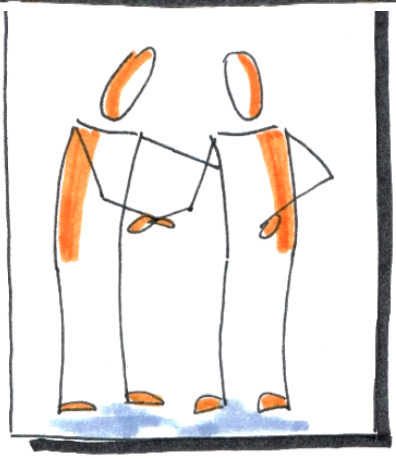
4 MOŻLIWOŚCI POWIEDZENIA TAK LUB NIE

Podczas rozmowy, możemy dojść do wniosku, że mój produkt nie spełnia pana oczekiwań. Gdy osiągniemy taki punkt, czy będzie pan w stanie mi o tym powiedzieć? Natomiast, jeśli stwierdzi Pan, że jest zainteresowany, zdecydujemy o zrobieniu kolejnego kroku, dobrze?

3 EFEKTÓW

Co by pan chciał dzisiaj osiągnąć podczas naszego spotkania?

KONTRAKTOWANIE



1 CZASU

Uzgodnimy najpierw obowiązujące reguły naszego spotkania. Ile czasu pan na nie przeznaczył?

2 PYTAŃ

Chciałbym mieć możliwość zadawania pytań na temat pana firmy, chciałbym również by pan pytał mnie o wszystkie interesujące aspekty, dobrze?