

MODEL PRO

!!! NIE - PO - TRZE - BNE !!!

Pytania Teoretyczne:

"Co by pan zrobił..."

⇒ ODPOWIEDŹ MOŻNA ZNAĆ Z ODPIĘCIĄ KOLEGÓW. NIE ŚNIADZĄ ONA, ŻE KANDYDAT COŚ UMIE A JEDYNI NIE.

Pytania Naprowadzające

"Czyli rozumiemy, że się panu udało, tak?"

⇒ KANDYDAT MOŻE SIĘ DOKŁĄC, ŻE TO OCZEKIWANA ODPOWIEDŹ.

DLATEGO...

Model

P
PRZYKŁAD

SITUACJA, KONTEKST, W KTÓRYM KANDYDAT PODJĄŁ DZIAŁANIE

"Po wprowadzeniu limitów na paliwo musieliśmy się zastanowić, jak dotrzeć do klientów mieszcząc się w limitach i nie pogarszając częstotliwości kontaktów (...)"

R
ROLA

JAKA BYŁA ROLA KANDYDATA W OPISANYM PRZYKŁADZIE? CO ZROBIŁ?

"(...) Opracowałem kilka tras łączących adresy moich klientów. Do tych, którym miałem najdalej zadzwoniłem i uzgodniłem, że potrzebuję jednego dnia więcej na dojazd do nich (...)"

O
OSIĄGNIĘCIA

EFEKTY, KTÓRE OSIĄGNĄŁ KANDYDAT WSKUTEK SWOJEGO DZIAŁANIA (POZYTYWNE WB NEGATYWNE)

"Klienci się zgodzili, ja zacząłem lepiej planować trasę dojazdu. W sumie to oszczędziłem czas moim i poza kilkoma wyjątkami, mieszcząc się w limitach."

↓ WAŻNY ASPEKT ↓

Pytaj, czy chce?

MOTYWACJA!