

ROZMÓWCA MÓWI “NIE”

KLUB WIEDZY 112 złocisz NA WAGĘ ZŁOTA
złocisz | certyfikowany partner
Krajowe Centrum Złota
Robert Klimek

JAK PORADZIĆ SOBIE PSYCHOLOGICZNIE Z ODMOWĄ KLIENTA

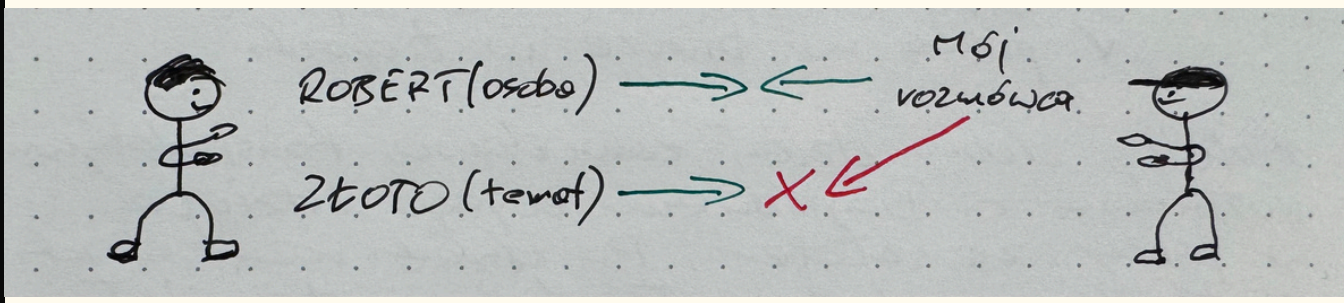
» Proście, a będzie wam dane«

Jeśli nie zagadnę i nie zapytam, to na pewno nie pozyskam klienta. Ale jeżeli odważę się zagadnąć kogoś w temacie złota, to **mam szansę na sukces.**

Zapytanie nic mnie nie kosztuje i krzywdy mi nie robi.
Mogę tylko zyskać, bo wiem, że jeżeli ktoś odmówi, to nie odmawia mnie, tylko tematowi, który przedstawiłem.

Jak to rozumieć?

Jeżeli rozmówca nie chce rozmawiać o złocie, to **nie odmawia mnie personalnie - jako osobie**, tylko po prostu **temat go nie interesuje.**
To znaczy, że **to nie jest sprawa osobista**, więc nie ma wspólnej płaszczyzny do tego, abym bał się odmowy.



Nawet jeżeli mój rozmówca odrzuci temat rozmowy, to **na płaszczyźnie relacji nic nie musi się zmienić**. Nie obrazimy się i będziemy żyli dalej tak, jakby tej rozmowy nigdy nie było.

To jest najprostszy sposób na pokonanie strachu przed rozmową z potencjalnym klientem, lub na odmowę po przeprowadzonym spotkaniu.