



Proč pracovat s klienty společně?

Letní PPC Camp 2018

Moje formy spolupráce s klienty

Menší klienti

- Měsíčně do 10 hod.
- Rozpočty zhruba do 50 000 Kč / měsíčně (+-)
- Převažuje emailová a telefonická komunikace

Klienti s pravidelnějšími schůzkami

- Měsíčně nad 15 hod.
- Rozpočty zhruba nad 50 000 Kč / měsíčně (+-)
- Máme min. 2x za měsíc schůzku
- Emailová, telefonická a osobní komunikace jsou v rovnováze

Klienti, ke kterým pravidelně docházím

- Měsíčně nad 20 hod.
- Rozpočty zhruba nad 50 000 Kč / měsíčně (+-)
- Jsem u nich pravidelně v kanceláři
- Převažuje osobní komunikace

*„Správné podněty v
pracovním prostředí umějí
svádět naše myšlenkové
pochody
kýženým směrem a
k zadaným cílům...“*

Robert B. Cialdini
z knihy Před-svědčování




Výhody úzké spolupráce

- + Klienti jsou otevřenější
- + Panuje mezi námi větší důvěra
- + Rozvíjím dlouhodobé dobré vztahy s klienty
- + Vzájemně sdílíme znalosti a zkušenosti
- + Mám komplexnější pohled na klienta i celou jeho situaci
- + Rychleji se dokáži zorientovat v průmyslovém odvětví klienta
- + Práce pro daného klienta mi dává větší smysl



Nevýhody úzké spolupráce

- Nesoustředěnost
- Je to časově náročné
- Vzniká z toho vždy nějaká práce :-D
- Musíte si dobře nastavit podmínky spolupráce
- „Ty vole“ se říká lépe než „Vy vole“, úplně neplatí...



**Nebojte se
přeuspořádat si
klíčové prvky
svého vnějšího
prostředí.**



Děkuji za pozornost
