

PŘÍKLAD PŘEDSTAVENÍ

Děkuji, že jste si udělala čas na rozhovor!

Jak jsem se již zmínil, když jsme spolu hovořili naposledy, Allianz vyvinula **specializované řešení** pro majitele malých a středních podniků, aby jim pomohla růst a **prosperovat**. Při tomto setkání budeme správnou cestu společně objevovat.

Snažím se porozumět Vaším **obchodním** a **osobním cílům** a také Vaším obavám. Udělám si tak ucelený obrázek o vašich **potřebách** a **požadavcích** a umožní nám to prozkoumat, do jaké míry bude pro Vás naše **řešení** přínosné.

Způsob, jakým bych chtěl naši diskusi vést, je následující:

- Povídejte mi o svých obchodních i soukromých snech
- Řekněte, co Vám v noci nedá spát
- Projděme, jak bychom Vám mohli pomoci realizovat vaše sny

Bud'te prosím co nejotevřenější a sdílejte se mnou jakékoli připomínky a obavy. Udělám totéž tím, že Vám poskytnu **informace** o rizicích, o kterých jsem dříve hovořil s kadeřníky (nahrazení správným podnikem), jako jste Vy.

Doufám, že Vám to pomůže!

Dovolte mi tedy začít otázkou:

Proč jste se stala kadeřnicí?

