

# Jak rozmawiać z różnymi typami klientów?

## Typ przyjacielski

*Inne nazwy: feeler, amiable*

- Pytaj o zdanie, proś o wyrażenie opinii
- Zapewnij, że kontrolujesz sytuację i wiesz co dalej robić
- Okaż osobiste zaangażowanie w rozwiązanie problemu klienta

**Słowa kluczowe:**

współpraca, wsparcie, rzetelność

## Typ ekspresyjny

*Inne nazwy: entertainer, expressive*

- Stosuj zasadę „od ogółu do szczegółu”
- Używaj nieformalnych określeń
- Wymień w rozmowie jakąś informację osobistą, np. imię klienta lub miasto, w którym mieszka

**Słowa kluczowe:**

towarzystwo, entuzjazm, zabawa

## Typ analityczny

*Inne nazwy: thinker, analytical*

- Objaśniaj krok po kroku przebieg całego procesu, tłumacząc przyczyny poszczególnych działań
- Nie wchodź klientowi w słowo, nie przerywaj
- Prowadź rozmowę powoli

**Słowa kluczowe:**

analiza, dokładność, proces

## Typ kierowniczy

*Inne nazwy: controller, driver*

- Nie trać czasu na wstęp typu „jak minął weekend?”, przechodź od razu do konkretów
- Określ jak najdokładniej, kiedy sprawa zostanie załatwiona
- Staraj się mówić szybko i dynamicznie

**Słowa kluczowe:**

decyzja, efektywność, niezależność

**Przydatne linki:**

- <https://malawielkafirma.pl/typy-klientow/>
- <https://malawielkafirma.pl/charakter-przedsiębiorcy/>