Kurs „Skuteczny umysł w relacjach”

SZKOLENIE II

„Jak działać, kiedy jesteś rekomendowany?”

Potwierdzanie zaufania i przekształcanie relacji w współpracę

CZAS TRWANIA:

– 1 dzień stacjonarnie (8h) lub
– 2 spotkania po 4h lub
– 4 spotkania online po 2h (Zoom)

PROGRAM SZKOLENIA:

1. Rekomendacja to odpowiedzialność

- Czym jest rekomendacja – i czym zdecydowanie nie jest
- Dlaczego polecenie to nie „lead”, tylko zaufanie przekazane dalej
- Jak nie spłaszczyć osobistego gestu relacyjnego do języka marketingu
- **Ćwiczenie**: *Rekonstrukcja mojej ostatniej rekomendacji – co zadziałało, co nie?*

2. Pierwszy kontakt – moment prawdy

- Jak powitać osobę „z polecenia”, by od razu potwierdzić reputację
- Co musi wydarzyć się w pierwszych 5 minutach – język, ton, struktura
- **Narzędzie**: *Schemat odpowiedzi na wiadomość z rekomendacji (mail + telefon)*
- **Narzędzie**: *Formatka rozmowy rekomendacyjnej* – plan 15 pierwszych minut
- **Ćwiczenie**: *Trening „pierwszego zdania” – jak zacząć rozmowę z klasą*
- **Ćwiczenie**: *Symulacja rozmowy „z polecenia” – ćwiczenia w parach*

3. Uważność i jakość obecności

- Różnica między rozmową transakcyjną a relacyjną
- Jak być „tu i teraz” mimo napiętego grafiku
- Jak okazać pełną uwagę i szacunek w pierwszym kontakcie
- **Technika**: *Język relacyjnej obecności – formuły, które wzmacniają relację*
- **Ćwiczenie**: *Checklista jakości mojego kontaktu – ocena własnych nawyków*

4. Co potwierdza reputację – konkretne zachowania i komunikaty

- Jak mówić o sobie, by nie brzmieć jak reklama
- Jak pokazać wartość bez epatowania osiągnięciami
- **Narzędzie**: *Arkusz potwierdzania wartości – co naprawdę robię, co wnoszę*
- **Narzędzie**: *Model E.S.P.* – Empatia – Struktura – Przejrzystość
- **Ćwiczenie**: *3 zdania, które zostają w głowie klienta – warsztat językowy*

5. Utrwalenie reputacji w działaniu

- Jak domykać kontakt, by zostawić po sobie pamięć i porządek
- Zasada „zero domysłów" – jasność komunikacji
- Co zrobić w ciągu 24h po rozmowie z osobą z polecenia
- **Ćwiczenie**: *Mój rytuał końca kontaktu z klasą – słowa, gesty, decyzje*

6. System współpracy po rekomendacji

- Jak proponować kolejne kroki bez nachalności
- **Narzędzie**: *Matryca dalszych kroków – co, kiedy, jak*
- **Narzędzie**: *System feedbacku relacyjnego* – jak zbierać informację zwrotną, która wzmacnia reputację
- **Ćwiczenie**: *Stworzenie szablonu follow-up – z wyczuciem i intencją kontynuacji*

7. Rekomendacja jako dźwignia rozwoju

- Jak z jednego polecenia budować sieć wartościowych relacji
- **Narzędzie**: *System 5 relacyjnych konwersji* – od kontaktu do współpracy
- **Narzędzie**: *Arkusz oceny procesu rekomendacyjnego* – analiza skuteczności
- **Ćwiczenie**: *Mój plan działania po rekomendacji – 7 dni, 3 decyzje, 1 intencja*

ZAKOŃCZENIE:

– *Zasady relacyjnej odpowiedzialności – co chcę gwarantować osobie, która mnie poleciła*
– *Refleksja końcowa*: „Jak wzmacniam zaufanie, gdy zostaje mi ono powierzone?"
– *Zadanie domowe*: Wdrożenie jednego rytuału jakości w każdej nowej relacji

---

WARTOŚĆ WDROŻENIOWA SZKOLENIA:

✓ gotowe schematy reakcji i rozmów (również w formie PDF)
✓ konkretne wzory wiadomości i follow-upów
✓ język rekomendacyjny – elegancki, autentyczny, bez presji
✓ narzędzia do mierzenia i analizowania jakości pierwszego kontaktu
✓ rytuały, które utrwalają reputację po spotkaniu
✓ plan działania – co zrobić, gdy właśnie otrzymałeś rekomendację

BONUS DO MATERIAŁÓW SZKOLENIOWYCH:

– *Pakiet 10 gotowych formuł językowych* (mail, telefon, follow-up, przypomnienie)
– *Szablon systemu zarządzania reputacją w CRM lub Notion (lub Excel)*
– *Zestaw refleksji do pracy własnej: 7 pytań, które odsłaniają Twoją postawę relacyjną*