

Fișa de lucru – Cele 5 reguli KALM ale aplicării

Regula 1: Întrebare înainte de argument. Nu începe niciodată cu produsul, caracteristicile sau prețul. Începe cu omul din fața ta. Întreabă-l ce obiective are, ce provocări întâmpină sau ce caută pe termen scurt. Doar după ce ai înțeles contextul lui, ai dreptul să vii cu argumente.

Regula 2: Tăcerea după întrebare. Întreabă și taci. Liniștea vinde mai mult decât monologul.

Regula 3: Opțiuni, nu ultimatumuri. Două variante = parteneriat. Ultimatumul = presiune.

Regula 4: Next step clar. Nicio întâlnire nu se termină cu „vedem”. Stabilește întotdeauna un pas concret: test de produs, listare, întâlnire de follow-up cu dată și oră fixă. Dacă nu ai un next step scris în agendă, înseamnă că ți-ai pierdut timpul.

Regula 5: Notează imediat. În 30 de secunde, altfel memoria te minte.