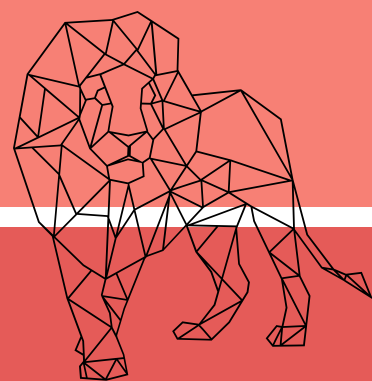


# 4 TYPY OSOBOWOŚCI

Jakim jest Twój klient?

Jakim Ty jesteś?

**LEW**



przywódca, bywa porywczy, lubi dominować, ceni element gry, myśli strategicznie, pewny siebie, bezpośredni

**WYDRA**



optymista, emocjonalny, komunikatywny, towarzyski, dużo mówi i gestyluluje, roztrzepany, zapominalski

**BÓBR**



spokojny, wycofany, bardzo obowiązkowy, obserwator, bywa powolny, zrównoważony, dokładny, ostrożny, wrażliwy

**SETER**

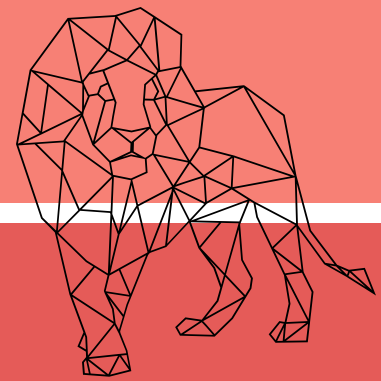


analityczny, dokładny, logiczny, perfekcjonista, myśliciel, lubi liczby i tabele, spokojny, empatyczny

# 4 TYPY OSOBOWOŚCI

Jak ich obsługiwać?

## LEW



dodaj element gry, bądź zdystansowany, pochwalaj wybory, dąż do uzyskania wyniku, a nie nawiązywania znajomości, daj mu możliwość wyboru, mów konkretnie

## WYDRA



zadbaj o pozytywną atmosferę, zarezerwuj czas na luźne pogawędki, prezentuj ekspresyjnie i entuzjastycznie, nastaw się na zbudowanie relacji, prezentuj opinie innych,

## BÓBR



doradzaj, bądź pomocny i otwarty, podkreślaj wyjątkowość produktu, nie spiesz się, pokaż, że jesteś zaangażowany, przedstawiaj jeden produkt

## SETER



bądź cierpliwy i daj czas (dużo czasu) na zastanowienie, ofertę przedstawiaj dokładnie, ze szczegółami, najlepiej w formie tabeli/wykresu, bądź profesjonalny, mów o rabatach, posługuj się faktami