

3

WORKBOOK • DEN TŘETÍ

TALENT POD TLAKEM

Talent versus stín • Tlaková dvojice • 90s Restart • Závazek

DATUM

14. května 2026

ČAS

09:00 - 16:05

FACILITÁTOŘI

M. Cipro • M. Večera

JMÉNO

PŘECHOD Z DNE 2

Co přineseno z minulého dne.

KDE JSEM ZA 14 DNÍ POUŽIL REGULACI POD TLAKEM Z HOT SEATS?

KDE JSEM UDRŽEL — A KDE NAOPAK ZTRATIL — HRANICI?

SPLNIL JSEM SVŮJ ZÁVAZEK Z DEN 2? CO SE STALO?

Dneska už nejdeme primárně sbírat vhledy.
Dneska je budeme testovat v praxi.

OBSAH DNE 3

- 09:00** Kruh důvěry | Talent versus stín
- 10:45** Tlaková dvojice — obchodní simulace
- 12:15** Oběd
- 13:30** 90sekundový návrat do vedení
- 14:55** Můj tlakový závazek | Závěrečný kruh

KRUH DŮVĚRY

Tři otázky, každá jedna věta.

Max 2-3 minuty na osobu. Žádná dlouhá analýza. Krátké zrcadlo.

1 Co se mi za posledních 14 dní podařilo převést do reality?

Konkrétní moment. Ne záměr — věc, která se stala.

2 Kde jsem znovu spadl/a do starého vzorce?

Bez sebekritiky. Jen pojmenovat.

3 Co dnes potřebuji nejvíc potrénovat?

Jedna konkrétní věc.

TALENT VERSUS STÍN

Co mi pomáhá — a kdy se to obrací.

Každý talent má pod tlakem svůj stín. Vyplňte osu pro váš dominantní talent.

MŮJ TALENT

JAK MI POMÁHÁ V OBCHODĚ

JAK SE MĚNÍ VE STÍN POD TLAKEM

JAKÝ SIGNÁL POZNÁM V TĚLE NEBO CHOVÁNÍ

PŘÍKLADY — PRO INSPIRACI

- Empatie → porozumění klientovi → manipulace, přebírání zodpovědnosti
- Důslednost → kvalita → perfekcionismus, zatuhlo
- Tah na branku → výkon → tlak na klienta, ztráta citlivosti
- Klid → stabilita → pasivita, nevyčtení hranice
- Kreativita → řešení → chaos, nedotažení

VÝSTUP BLOKU 1

Moje jedna věta.

Bez tohoto výstupu nepokračujeme dál. Vyplňte všechny čtyři části.

Můj talent je _____

Pod tlakem se mění v _____

Poznám to podle _____

Dnes budu trénovat _____

KONKRÉTNÍ SITUACE ZE SVÉ PRAXE, KDE SE MI TO NAPOSLEDY STALO _____

TLAKOVÁ DVOJICE

Talent ve stínu, naživo.

3 dvojice. Jeden poradce, druhý klient. Po kole výměna rolí. Cíl není vyhrát obchod — cíl je udržet sebe.

6 SCÉNÁŘŮ — KLIENT SI VYBERE JEDEN

1 NEDŮVĚŘIVÝ KLIENT

Já nevím, jestli vám mohu věřit. Už mě v minulosti někdo zklamal.

2 TLAK NA RYCHLÉ ŘEŠENÍ

Potřebuji jednoduché řešení hned. Nechci složité vysvětlování.

3 ZPOCHYBNĚNÍ HODNOTY PORADCE

A proč bych to měl řešit zrovna s vámi?

4 ODMÍTÁNÍ BEZ LOGIKY

Já to prostě nechci. Nevím proč, ale nechci.

5 KLIENT LŽE NEBO MLŽÍ

Poradce pozná nesoulad, ale nesmí zaútočit.

6 VYVOLÁVÁNÍ ZTRÁTY

Když mi nevyjdete vstříc, půjdu jinam.

STOP MOMENT

Kde mě tlak chytil.

KDE JSEM CÍLIL TLAK?

CO SE MI SPUSTILO V TĚLE?

JAKÝ STÍN SE CHTĚL OBJEVIT?

KOREKCE

Stejná situace, jiná reakce.

CO JSEM ŘEKL/UDĚLAL V KOREKCI JINAK?

CO FUNGOVALO LÉPE?

DEBRIEF OD KLIENTA — 1 věc fungovala | 1 věc pod tlakem ujela | 1 věc příště změnit

Která moje věta fungovala nejlépe:

VĚTY, KTERÉ DRŽÍ SEBE I VZTAH

Jazyk pod tlakem.

Zaškrtněte věty, které mi rezonují. Ty, které chci trénovat, podtrhujte. Vlastní verzi napište níže.

- Rozumím, že teď potřebujete jednoduchou odpověď. Zároveň vám nechci slíbit něco, co by nebylo pravdivé.
- Tady je část, kterou ovlivnit umím. A tady je část, kterou za vás rozhodnout nemohu.
- Můžeme to urychlit, ale nechci kvůli rychlosti ztratit kvalitu rozhodnutí.
- Vnímám, že tady je nedůvěra. Nechci ji přetlačovat. Pojdme si říct, co byste potřeboval vidět, aby se dalo pokračovat.
- Teď cítím, že bych vás mohl začít přesvědčovat. To nechci. Raději pojdme zpět k tomu, co je pro vás skutečně důležité.

MOJE VLASTNÍ VĚTA – KTEROU SI TRÉNUJI

90SEKUNDOVÝ NÁVRAT DO VEDENÍ

Když mě tlak přepne.

Tři kroky. Každý si vytvoří vlastní verzi — konkrétní, ne obecnou.

1 SIGNÁL

Poznám, že jsem pod tlakem, když...

Příklady: zrychlím řeč | začnu vysvětlovat moc | přestanu poslouchat | chci se obhájit | zatuhnu | začnu tlačit na výsledek

2 TĚLO

Jedna jednoduchá technika, kterou udělám.

Příklady: výdech delší než nádech | uvolnit čelist | opřít chodidla do země | zpomalit první větu | dát si 2 sekundy ticha

3 VĚTA

Hraniční věta — bez slova ne.

Příklady: Formát: Teď potřebuji ____, abychom mohli ____.

PÁROVÝ DRILL

Restart v akci.

Jeden vytváří tlak, druhý použije svůj restart. Krátké, rychlé, opakované.

CO FUNGOVALO, KDYŽ JSEM RESTART POUŽIL?

KDE SE RESTART ZASEKNUL — CO MI PŘIŠLO UMĚLÉ?

CO POTŘEBUJI UPRAVIT VE SVÉ VERZI?

FEEDBACK OD MÉHO PARTNERA

MŮJ TLAKOVÝ ZÁVAZEK

Co si беру do reality.

Můj nejčastější tlakový spouštěč je:

Můj talent, který se pod tlakem mění ve stín:

Můj první tělesný signál:

Moje restartovací technika:

Moje hraniční věta:

V jaké konkrétní obchodní situaci to do příště použiji:

Jak poznám, že jsem úspěš:

ZÁVĚREČNÝ KRUH

Říkám nahlas, před skupinou.

Obchodník pod tlakem nevyhrává tím, že víc tlačí.
Vyhrává tím, že zůstává přesný.

DOPLŇTE VĚTU — PAK JI ŘEKNETE NAHLAS V KRUHU

Do příště budu trénovat

Poznám úspěch podle toho, že

ACCOUNTABILITY PARTNER

JMÉNO PARTNERA

DATUM HOVORU

NEŽ PŘIJDE DEN 4

Mezi dny je součástí programu.

14 dní reálné praxe. Přicházíte na Den 4 s tím, co jste prožili — ne s tím, co jste si přečetli.

KDY SE MI POD TLAKEM STÍN OBJEVIL — A POZNAL JSEM TO?

KDE SE MI POVEDL 90SEKUNDOVÝ RESTART?

POUŽIL JSEM SVOU HRANIČNÍ VĚTU? V JAKÉ SITUACI?

DEN 4 — 28. KVĚTNA 2026, STŘEDA

Systém výkonu & 90denní plán

Přineste: barometr Den 3 + výsledky 14denní praxe.

WINNING MINDS | BUSINESS FAMILY 2026