



WORKBOOK • DEN ČTVRTÝ

# KLIENT NEKUPUJE CO NABÍZÍŠ CÍTÍ, KDO JSI

*Mindset • Emoce • Tlaková stabilita • Identita*

DATUM

28. května 2026

ČAS

09:00 - 16:00

FACILITÁTOŘI

M. Cipro • M. Večeřa

JMÉNO

# PŘECHOD Z DNE 3

Co přineseno z posledních 14 dní.

**KDY SE MI POD TLAKEM STÍN OBJEVIL? POZNAL JSEM TO?**

---

---

---

---

---

**KDE SE MI POVEDL 90SEKUNDOVÝ RESTART?**

---

---

---

---

---

**POUŽIL JSEM SVOU HRANIČNÍ VĚTU? V JAKÉ SITUACI?**

---

---

---

---

---

Dneska nejdeme trénovat techniky.  
Dneska pracujeme s tím, kdo v té místnosti sedí.

## OBSAH DNE 4

- 09:00** Kruh důvěry | Proč lidi ve skutečnosti nekupují
- 10:45** Přítomnost bez slov · emoce v prodeji
- 12:15** Oběd
- 13:30** Stabilita pod tlakem · prezentace před skupinou
- 15:00** Identita, která prodává | 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.

---

---

---

---

---

---

# HODNOTY, PŘES KTERÉ NEPŮJDU

*Čím jasněji vím, kdo jsem, tím méně potřebuji tlačit.*

Lidi nekupují jen řešení. Kupují pocit důvěry, stability, klidu. Zdravá nedostupnost není arogance, je to projev hodnoty.

## MOJE PROFESNÍ HODNOTY: PŘES CO JAKO PROFESIONÁL NEPŮJDU? (3 AŽ 5 HODNOT)

---

---

---

---

## MOJE OSOBNÍ HODNOTY: KÝM CHCI BÝT, KDYŽ JSEM POD TLAKEM? (3 HODNOTY)

---

---

---

---

## KDE MI TYTO HODNOTY POMOHLY V OBCHODĚ?

---

---

---

---

## KDE JSEM JE NAOPAK PORUŠIL? A CO SE STALO?

---

---

---

---

## PŘÍKLADY PROFESNÍCH HODNOT · PRO INSPIRACI

- Neprodám produkt, o kterém vím, že klientovi nevyhovuje.
- Říkám nepříjemné pravdy, i když je to nepohodlné.
- Nemanipuluji strachem ani nedostatkem, ani záměrně, ani nevědomky.
- Udržím svůj standard, i když klient tlačí na rychlost nebo cenu.

# VÝSTUP BLOKU 1

*Moje věta identity.*

Bez tohoto výstupu nepokračujeme dál. Vyplňte všechny čtyři části.

Jsem profesionál, který \_\_\_\_\_

Moje hodnota pro klienta je \_\_\_\_\_

Přes co nepůjdu \_\_\_\_\_

Dnes budu trénovat \_\_\_\_\_

**KONKRÉTNÍ SITUACE ZE SVÉ PRAXE, KDE JSEM SVOU HODNOTU PORUŠIL NEBO NAOPAK UHÁJIL** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# PŘÍTOMNOST BEZ SLOV

*Vliv nezačíná ve slovech. Začíná v těle.*

Cvičení ve dvojicích: 2 minuty oční kontakt, ticho, pouze přítomnost. Žádná slova, žádné grimasy.

**1****Vedle koho jsem cítil klid?**

Co konkrétně vyzařoval? Jak seděl, jak dýchal?

---

---

---

---

---

**2****Kdo působil stabilně?**

Co na něm/ní bylo jinak než u ostatních?

---

---

---

---

---

**3****U koho jsem cítil tlak nebo nepohodlí?**

Co se dělo? Vědomě nebo nevědomě?

---

---

---

---

---

# JAKÝ DOJEM VYTVÁŘÍM

*Klient snímá, jestli jsem stabilní.*

**JAKÝ EMOČNÍ DOJEM PRAVDĚPODOBĚ VYTVÁŘÍM PŘI PRVNÍM SETKÁNÍ?**

---

---

---

---

---

**CO PRAVDĚPODOBĚ KOMPENZUJI SLOVY, KDYŽ CÍTÍM NEJISTOTU?**

---

---

---

---

---

**CO MUSÍM PŘESTAT KOMPENZOVAT SLOVY A ZAČÍT USTÁT TĚLEM?**

---

---

---

---

---

## KOREKCE

*Stejná situace, jiný vnitřní stav.*

**CO JSEM UDĚLAL JINAK, KDYŽ JSEM BYL SKUTEČNĚ PŘÍTOMNÝ?**

---

---

---

---

---

**KTERÁ VĚTA FUNGOVALA NEJLÉPE, KDYŽ JSEM NEBYL POD TLAKEM?**

---

---

---

---

---

**FEEDBACK OD PARTNERA · 1 věc fungovala | 1 věc vyzařovala napětí | 1 věc příště změnit**

Která moje přítomnost byla nejsilnější:

# PREZENTACE POD TLAKEM

*Úkolem není mít dokonalou odpověď. Úkolem je zůstat stabilní.*

2-3 minuty: hodnota pro klienta, profesní standard, přístup k důvěře. Pak tlakové otázky skupiny.

## CO ŘEKNU SKUPINĚ · 3 VĚCI, KTERÉ CHCI SDĚLIT

### 1 MOJE HODNOTA PRO KLIENTA

Co klientovi konkrétně přináším, co jiní nedávají?

---

---

---

### 2 MŮJ PROFESNÍ STANDARD

Přes co nepůjdu, i za cenu ztráty obchodu?

---

---

---

### 3 JAK PŘÍSTUJU K DŮVĚŘE

Proč by mi klient měl věřit jako člověku?

---

---

---

## TLAKOVÉ OTÁZKY, NA KTERÉ SE PŘIPRAVÍM

- Proč zrovna vy?
- Není to jen hezky zabalený prodej?
- Jak poznám, že mi jen nechcete něco prodat?

# STOP MOMENT

*Kde mě tlak chytil.*

**KDY JSEM ZAČAL ZRYCHLOVAT NEBO SE ZAČAL OBHAJOVAT?**

---

---

---

---

---

**CO SE MI SPUSTILO V TĚLE, KDYŽ PŘIŠLA TLAKOVÁ OTÁZKA?**

---

---

---

---

---

**KDY JSEM ZTRATIL PŘIROZENOST? A CO TO SPUSTILO?**

---

---

---

---

---

## KOREKCE

*Stejná situace, silnější přítomnost.*

**KDY TI SKUPINA VĚŘILA NEJVÍC? CO JSI DĚLAL/A JINAK?**

---

---

---

---

---

**MOJE NÁVRATOVÁ VĚTA DO STABILITY:**

---

---

---

---

---

**NEMUSÍM SE OBHAJOVAT · OTÁZKA NENÍ ÚTOK · MOJE HODNOTA NENÍ V OHROŽENÍ**

Která věta mi dnes fungovala nejlépe:

# IDENTITA, KTERÁ PRODÁVÁ

*Neprodává ten, kdo nejvíc tlačí. Prodává ten, kdo nejvíc ustojí.*

Kdyby klient po 30 minutách odcházel jen s jedním pocitem z tebe jako člověka. Co by to mělo být?

**CO DNES KLIENT PRAVDĚPODOBĚ CÍTÍ, KDYŽ SE MNOU JEDNÁ?**

---

---

---

---

---

**CO BYCH CHTĚL, ABY CÍTIL MÍSTO TOHO?**

---

---

---

---

---

**CO MUSÍM BÝT (NE DĚLAT), ABY TO CÍTIL?**

---

---

---

---

---

**PŘÍKLADY: JAKOU IDENTITU VYZAŘUJI V NÁROČNÝCH MOMENTECH**

- Klid → klient cítí bezpečí a důvěru, přestane bránit a začne naslouchat.
- Jasnost → klient ví, kde stojím, a respektuje to i bez souhlasu.
- Přítomnost → klient cítí, že ho slyším. Ne jen co říká, ale co potřebuje.
- Standard → klient vycítí, že mi nezáleží na prodeji více než na jeho zájmu.

# MŮJ NOVÝ STANDARD

*Dlouhodobě neprodává technika. Prodává identita, stabilita a standard.*

Moje profesní identita je \_\_\_\_\_

Klient u mě cítí \_\_\_\_\_

Přes co nepůjdu \_\_\_\_\_

Můj nový standard v obchodě \_\_\_\_\_

## MOJE ZÁVAZNÉ PROHLÁŠENÍ · 90DENNÍ PRAXE

Konkrétní. Ověřitelné. Vaše vlastní slova.

---

---

---

---

---

---

---

---

## JAK POZNÁM, ŽE JSEM SVŮJ STANDARD UDRŽEL

---

---

---

---

# TŘI VĚCI, KTERÉ SI BERU

*Pojmenovat nahlas. Pak zapsat.*

Můj největší stín (co mi v prodeji stojí v cestě):

---

---

---

Můj největší aha moment dnešního dne:

---

---

---

Můj nový standard, který od dneška držím:

---

---

---

V jaké konkrétní situaci to do příštího měsíce otestuji:

---

---

---

Jak poznám, že jsem v té situaci obstál:

---

---

---

Co si přeji, aby si o mně klient myslel po 30 minutách:

---

---

---

Accountability partner, který mě k tomu drží:

---

---

---

# ZÁVĚREČNÝ KRUH

Říkám nahlas, před skupinou.

Neprodává ten, kdo nejvíc tlačí.

Prodává ten, kdo nejvíc ustojí.

DOPLŇTE VĚTU · PAK JI ŘEKNETE NAHLAS V KRUHU

Můj nový standard v prodeji je

Poznám úspěch podle toho, že

ACCOUNTABILITY PARTNER

JMÉNO PARTNERA

DATUM HOVORU

KONEC PROGRAMU · BUSINESS FAMILY 2026

**90 dní praxe. Výsledky závisí na vás.**

Přineste svůj nový standard do každého rozhovoru.

Vaší identitou, ne technikou.

WINNING MINDS | BUSINESS FAMILY 2026