

| STRATEGICKÁ LÍDERKA                                                                                                                                                                                                                               |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| Tvoja príprava na líderskú komunikáciu: umenie presvedčovania - predaj. stránka, email, konverzácia, meeting - predaj nejakú myšlienku, nápad svojmu tímu, zákazníkovi, deťom, rodine a pod.                                                      |  |
| <b>JASNÉ CIELE A VÝSLEDKY</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Čo chceš, aby tá osoba vedela/myslela/spravila</li> <li>• Čo ty chceš vedieť, myslieť, spraviť</li> <li>• Zadefinuj si čísla: min, aké chceš, a ambiciózny cieľ</li> </ul> |  |
| <b>JASNÁ PONUKA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mám nejakú požiadavku: prečo by to mali spraviť?</li> <li>• Niečo predávam: prečo by to mali chcieť?</li> <li>• Max. osladiť ponuku</li> </ul>                                       |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <p><b>PREČO PRÁVE TY?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Veľa ľudí robí, má "to isté" čo ty. Prečo by nemali ísť k ním?</li> <li>• Prečo by mali investovať do tvojich produktov, služieb?</li> <li>• Prečo by mali počúvať práve teba?</li> <li>• Definuj tvoj X FAKTOR</li> <li>• Z nevýhody – výhodu</li> </ul> |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

|                                                                                                                                                                 |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <p>POZNAJ SAMÚ SEBA</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• silné stránky, slabé, tiene, to ako ideš do obrany, ako sa sťahuješ, ako sa sabotuješ</li></ul> |  |
| <p>METAFORY - na vyvrátenie námietok</p>                                                                                                                        |  |

|                                                                                           |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <p>5 ZÁKLADNÝCH "ÁNO"<br/>SPÚŠŤAČOV</p> <p>1.</p> <p>2.</p> <p>3.</p> <p>4.</p> <p>5.</p> |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|--|