

# POSLOVNO DUHOVNA AKADEMIJA

**Odgovori in konkretna znanja, kako oblikovati in ponuditi svojo storitve svojim idealnim strankam in za to prijeti primerno kompenzacijo.**

## **DELOVNI LIST #1**

**Kdo so moje idealne stranke, komu služim in s čim se soočajo? Kaj je tisto, ki motivira moje stranke, da rečejo DA delu z menoj?**

### **1. Tvoj predstavitveni stavek:**

Vprašanje, ki si ga zastaviš, je: **Kdo sem, kaj počnem, kako ti lahko pomagam?**

Če dobro poslušaš vprašanje, v njem najdeš 3 elemente:

- 1) kdo sem jaz
- 2) kaj pomagam, kaj naredim
- 3) kakšen vaš problem rešujem

Poišči odgovore na ta vprašanja. Iz odgovorov oblikuj jasen stavek, ki bo zvenel razumljivo in ki bo na prvo žogo naslovil izziv in sanje tvoje potencialne stranke.

**2. Seznam problemov, kot jih doživlja stranka (navedi vsaj 20 težav):**

**3. Koraki od težave do rešitve (5 - 7 korakov):**

**4. Seznam možnih rezultatov, ki jih stranka doseže pri delu s teboj:**