SALES PLAYBOOK

Intenzivní transformace prodeje a sebe sama



Martin Luňák
SALES MENTOR

PRACOVNÍ SEŠIT K WEBINÁŘI

O KLIENTY POSTARÁNO

Sebereflexe, která tě posune.

A návod, jak prodávat lidsky, přirozeně, bez tlaku a přitom efektivně.

✍️ Vyplň si tenhle sešit nejlépe do 24 hodin po webináři.

Bude tvým osobním zrcadlem a odrazovým můstkem.

Tenhle workbook není učebnice.

Není to teorie.

Není to ani další „motivační PDF“.

Je to zrcadlo, které ti pomůže pochopit:

- 👉 proč ti někde prodej nejede
- 👉 kde ti potichu utíkají klienti
- 👉 v čem jsi silný
- 👉 kde jsi slabý
- 👉 a co můžeš změnit hned… ne „jednou“

⏰ Vyplň ho nejlépe do 24 hodin po webináři.

🧠 Zabere ti to 25 - 30 minut.

💙 Může ti změnit způsob, jak pracuješ s lidmi a jak vidíš sám sebe.

👤 Kdo tě provází

V prodeji jsem přes 17 let.

A upřímně? Nikdy jsem nebyl „přirozený obchodník“.

❌ Odmítnutí bolelo.

❌ Sebevědomí kolísalo.

❌ Dělal jsem chyby (stejně jako každý).

Vybudoval jsem firmy s milionovými obraty, dostal se do Forbesu...

ale uvnitř bylo ticho a prázdno.

Až jednou tělo řeklo DOST.

A mně došlo, že úspěch bez štěstí nemá žádnou hodnotu.

Začal jsem tvořit jinak:

✔ bez manipulace

✔ bez tlaku

✔ bez přetvářky

✔ a s respektem k sobě i k lidem

Tak vznikla Metoda Empatického Prodeje.

Pro lidi, kteří chtějí prodávat férově, lidsky a autenticky.

A přitom mít výsledky, ze kterých budou mít dobrý pocit.



🔑 3 KLÍČE, PODLE KTERÝCH SI TĚ KLIENT VYBÍRÁ

Ne podle ceny.

Ne podle produktu.

Ale podle pocitu, který v něm probudíš.

🫶 1) Sociální důvěra – „Jsi člověk, kterému můžu věřit?“

Tohle se rozhoduje v prvních 20 - 30 vteřinách.

Autenticita. Lidskost. Klid. Bezpečí.

Jak si stojím? (zakroužkuj):

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

📈 2) Odborná důvěra – „Víš, o čem mluvíš?“

Klient tě nejdřív musí přijmout jako člověka.

Teprve potom jsou tvoje fakta, argumenty a zkušenosti užitečné.

Jak si stojím? (zakroužkuj):

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

🔥 3) Odvaha – „Dovedeš mě bezpečně k rozhodnutí?“

Odvaha není tlak.

Odvaha = klid, pravda, respekt a jistota.

Jak si stojím? (zakroužkuj):

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

KOUČOVACÍ OTÁZKY:

✨ Můj nejsilnější klíč:

→ _____

Jak ho ještě víc zvýrazním?

→ _____

🩹 Můj nejslabší klíč:

→ _____

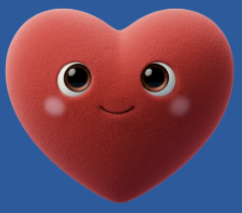
Jaký první krok udělám pro jeho posílení?

→ _____

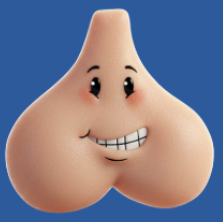
3 ZPŮSOBY JEDNÁNÍ



Mozek
(Rozum)



Srdce
(Cit)



Koule
(Odvaha)

	PÍSMENO A	PÍSMENO B	PÍSMENO C
			
CO CHCI	• fakta a důkazy • strukturu • srovnání, tabulky	• pochopení • vztah • pocit důvěry • že na mě záleží	• respekt, odiv, • být alfa, • rychlé výsledky
CO NESNÁŠÍM	• chaos, • nepřipravenost, • manipulaci emocemi	• tlak • necitlivost • chladná fakta bez empatie	• slabost • nejistotu • zdržování
JAK MĚ POTĚŠIT	• přines jasná čísla, důkaz místo slibů • logický postup	• ukaž, že ti na mně záleží • dej mi pocit bezpečí a uznání	• prokaž respekt • sebevědomí • dej mi výzvu • možnost mít vliv



Jaký je můj přirozený typ?

Zakroužkuj svůj dominantní typ:

🧠 MOZEK ⚪

❤️ SRDCE ⚪

💪 KOULE ⚪

(Stačí jeden - tvůj primární „modus“.)

OTÁZKY K UVĚDOMĚNÍ

Co to znamená pro moje klienty?

→ _____

Který typ je mi nejvzdálenější?

→ _____

Jak mě to oslabuje v mém podnikání?

→ _____

JAK ZVLÁDÁM JEDNOTLIVÉ TYPY?

Práce s klientem MOZEK (logik):

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

Práce se SRDCAŘEM (emocionál):

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

Práce s KOULE typem (akční/tlakový):

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

KOUČOVACÍ OTÁZKY

Co potřebuji doplnit, abych nepřicházel o klienty jiných typů?

→ _____

Co se stane, když to nebudu řešit? (tvrdá pravda)

→ _____

Co získám, když s tím začnu pracovat?

→ _____

Co udělám ještě dnes, hned po vyplnění?

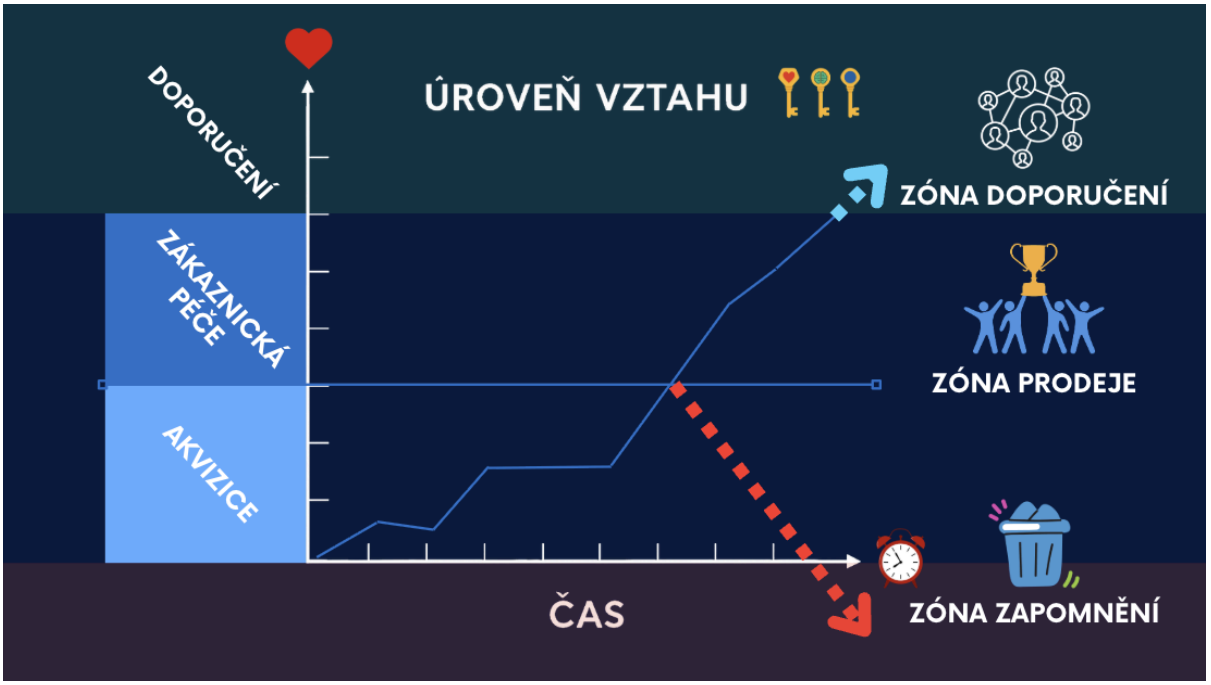
→ _____

📈 GRAF VZTAHU PRODEJE

Akvizice → Péče → Doporučení → Ambasador → Zóna zapomnění

Tenhle graf je esencí toho, jak se rodí dlouhodobý a stabilní prodej.

SEBEHODNOCENÍ – 3 FÁZE



1) AKVIZICE – Umím si zákazníky „vyrobit“?

Jak jasně mám popsaný systém?

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

Jak dobře převádím zájemce → platící klienty?

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

2) PÉČE – Starám se tak, aby klient nemizel v zóně zapomnění?

Jak systematicky o klienty pečuji?

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

Kolik doporučení mám měsíčně?

→ _____

3) DOPORUČENÍ – Vzniká u mě sněhová koule?

Jak silná je tahle fáze?

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

Jak často se dostávám do Zóny zapomnění?

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10



3 VĚCI, KTERÉ CHCI ZMĚNIT

1. _____
2. _____
3. _____

3 VĚCI, KTERÉ MI TO PŘINESE

1. _____
2. _____
3. _____

🎯 FÁZE 1 – AKVIZICE

V akvizici nejde o to prodat.

V akvizici jde o to, aby si prohloubil vztah s klientem

🧠 HLAVA – SYSTÉM & JASNOST

Co mě brzdí v prvním kontaktu?

→ _____

Mám jasný systém 5 kroků? (zakroužkuj)

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

Umím vysvětlit hodnotu jednoduše?

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

❤️ SRDCE – DOJEM & BEZPEČÍ

Jak působím prvních 30 vteřin?

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

Naslouchám víc, než mluvím?

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

Co dělám, když slyším NE?

→ _____

💪 KOULE – ODVAHA & PRAVDA

Stojím si za svou cenou?

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

Nepřeskakuju porozumění → nabídka?

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

Umím říct pravdu i tehdy, když není příjemná?

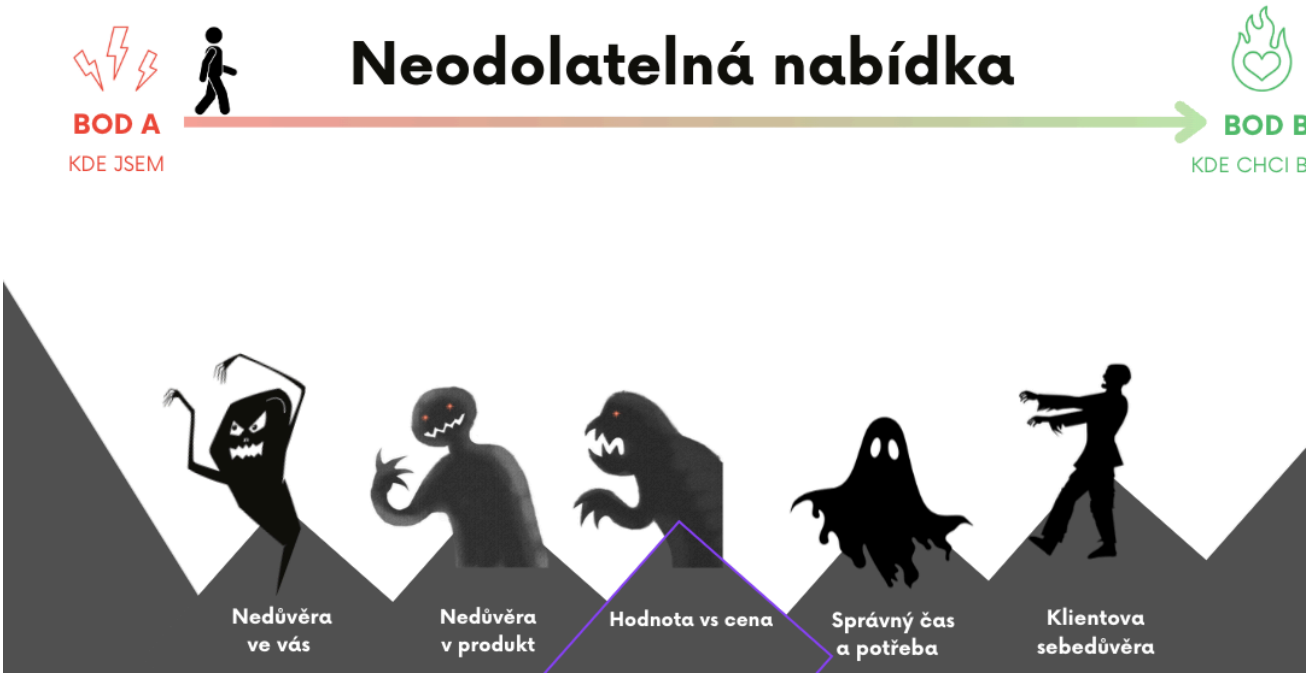
⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

📌 MŮJ KROK NA PŘÍŠTÍCH 7 DNÍ

Jeden konkrétní krok, který je ten nejdůležitější a kdy ho uděláš - konkrétní čas a datum

→ _____

💙 FÁZE 2 – NEODOLATELNÁ NABÍDKA



🧠 HLAVA – NABÍDKA & LOGIKA

Je moje nabídka přehledná na jedné stránce?

⚪ Ano ⚪ Ne

Jak dobře umím odstranit 5 „bubáků“ klienta?

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

Hodnota mé nabídky je > cena? (upřímně)

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

❤️ SRDCE – BEZPEČÍ & JISTOTA

Ví klient, že jsem tu i po zaplacení?

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

Cítí se v mém procesu bezpečně?

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

Chápe klient přesně, co dostane?

⚪ Ano ⚪ Ne

💪 KOULE – VEDENÍ & JASNOST

Umím dát přirozený další krok?

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

Nekazím závěr tlakem nebo nervozitou?

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

Jak snižuji klientův strach? (konkrétně)

→ _____

🎁 MOJE MALÁ VÝHRA PRO KLIENTA DO 7 DNŮ

(Něco jednoduchého, rychlého, hodnotného)

→ _____

🌱 FÁZE 3 – DOPORUČENÍ

Když tohle funguje, vznikají peníze, které lovem nikdy nezískáš.

🧠 HLAVA – SYSTÉM

Mám jasný systém, kdy o doporučení žádám?

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

Kolik žádostí potřebuji na 1 klienta?

→ _____

❤️ SRDCE – DĚKOVÁNÍ & VZTAH

Jak často děkuji klientům za jejich důvěru?

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

Jak udržuji vztah v chodu i po skončení spolupráce?

→ _____

💪 KOULE – AKTIVNÍ ŽÁDOST

Žádám o doporučení ve správný čas?

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

Nebojím se požádat?

⚪1 ⚪2 ⚪3 ⚪4 ⚪5 ⚪6 ⚪7 ⚪8 ⚪9 ⚪10

📌 PRVNÍ ČLOVĚK, KTERÉHO OSLOVÍM TENTO TÝDEN:

→ _____

📅 MŮJ 7DENNÍ AKČNÍ PLÁN

Jeden malý krok denně = obrovský rozdíl za 30 dní.

Vyber si kroky, které můžeš splnit do 10–15 minut.

Klíčem není velikost, ale kontinuita.

🗓️ TÝDENNÍ PLÁN

Pondělí:

→ _____

Úterý:

→ _____

Středa:

→ _____

Čtvrtek:

→ _____

Pátek:

→ _____

Sobota:

→ _____

Neděle:

→ _____

🌟 Jeden krok, který mi nejvíc změní výsledek:

→ _____

🧩 MINI DIAGNOSTIKA – KDE POTŘEBUJU VEDENÍ?

Zaškrtni oblast, kde ti to aktuálně nejvíc drhne:

⬜ **SYSTÉM** – potřebuji mít jasno (mozek)

⬜ **KOMUNIKACE** – chci se naučit ptát a vést (srdce)

⬜ **ODVAHU** – potřebuji jistotu sebevědomí (koule)

🎯 Co chci vyřešit během následujících 3 měsíců?

→ _____

→ _____

→ _____

🔍 Co nejvíc drtí moje výsledky dnes?

→ _____

⚙️ Co musím změnit jako první?

→ _____

📝 MOJE POZNÁMKY / UVĚDOMĚNÍ

Prostor pro myšlenky, uvědomění, nápady, které přišly během vyplňování.

💬 WHATSAPP KOMUNITA ZDARMA

Tohle je moje pozvánka pro všechny, kteří chtějí být blíž energii, růstu a inspiraci.

Bez algoritmů. Bez reklam. Bez rozptýlení.

V komunitě dostaneš:

- 🔥 krátké impulsy k růstu
- 🎙️ moje osobní vhledy
- 💡 zkušenosti z praxe
- 🧠 mindset & strategie
- 🚀 progres lidí, kteří už metodu žijí

Je to nejjednodušší způsob, jak začít.

A zároveň bezpečný prostor, kde tě nic netlačí.

👉 **Přidej se kliknutím tady nebo si načti QR kód:**

Vhodné pro: začátečníky, sledující, i lidi přemýšlející nad podnikáním.

💙 Díky, že jsi až tady…

Pokud ti tento sešit něco otevřel nebo ukázal, udělej jednu věc:

Udělej jeden malý krok.

Jeden.

Protože právě ten první krok,

opakovaný každý den,

dělá z podnikatelů a obchodníků lidi,

kterým klienti věří.

A když ten krok budeš opakovat dostatečně dlouho, přijdou výsledky.

A staneš se značkou, na kterou se stojí fronty.

S respektem,

Martin Luňák

