

OD PIERWSZEJ ROZMOWY DO WARTOŚCIOWEJ RELACJI

Spotkanie się kończy. Relacje zaczynają.



Twój plan na pierwsze 24 godziny,
7 dni i kolejny miesiąc.

Dziękuję za Twój udział w spotkaniu WFS.

Chcę, żeby dobre rozmowy miały dalszy ciąg. Przygotowałem ten przewodnik, by ułatwić Ci pierwszy kontakt, zaplanować spotkania i zamienić poznane osoby w relacje oparte na zaufaniu.

„Zacznij od jednej osoby, jednej obietnicy
i jednego konkretnego kroku.”

AUTOR: DAMIAN PRZYBYŁO

Współpraca Fundamentem Sukcesu

01 / 15 MINUT PO POWROTCIE

Zachowaj to, co ważne.

Zanim szczegóły rozmów znikną z pamięci, zrób krótkie podsumowanie. Proponuję skupić się na trzech osobach, z którymi naprawdę warto wrócić do rozmowy.

TWÓJ RYTM PO SPOTKANIU

KOLEJNE ETAPY



- ☐ Zapisz imię, firmę oraz temat, który Was połączył.
- ☐ Dopisz potrzebę rozmówcy - własnymi słowami, bez zgadywania.
- ☐ Zanotuj, co obiecano sobie po spotkaniu i na kiedy.
- ☐ Wybierz trzy kontakty i ustal jeden następny krok dla każdego.

KARTA JEDNEGO KONTAKTU

Imię / firma / uzgodniony kanał kontaktu

O czym rozmawialiśmy? Co jest dla tej osoby ważne?

Co mogę wnieść? Jaki krok ustaliliśmy?

MAŁY KROK NA DZIŚ

Wybierz jedną obietnicę z wydarzenia i spełnij ją jako pierwszą. Terminowa drobna pomoc buduje wiarygodność.

TRZY OSOBY, DO KTÓRYCH WRÓCĘ

02 / PIERWSZA WIADOMOŚĆ

Napisz tak, by łatwo było odpowiedzieć.

Dobry follow-up przypomina rozmowę, wnosi wartość i zawiera jedną prostą propozycję. Dopasuj go do osoby i użyj kanału, na który się umówiliście.

01 / GDY CHCESZ KONTYNUOWAĆ ROZMOWĘ

Cześć [imię], dziękuję za rozmowę podczas spotkania WFS. Wspominaliśmy o [konkretny temat]. W załączeniu przesyłam obiecany [materiał / kontakt / przykład].

Chętnie lepiej poznam Twoje plany w tym obszarze. Czy pasuje Ci 20 minut rozmowy w [termin A] albo [termin B]?

02 / GDY MOŻESZ NAJPIERW POMÓC

Cześć [imię], po naszej rozmowie o [wyzwanie] pomyślałem/pomyślałam o [konkretny zasób]. Może Ci się przydać: [link + jedno zdanie dlaczego].

Jeśli temat jest aktualny, daj znać, jaki kolejny krok byłby dla Ciebie najbardziej pomocny.

Brak odpowiedzi? Po 5-7 dniach możesz wysłać jedno krótkie przypomnienie. Ułatw odmowę: „Jeśli to nie jest dobry moment, spokojnie wrócimy do tematu później”. Potem zostaw przestrzeń.

MÓJ TEMAT + JEDNA PROPOZYCJA NASTĘPNEGO KROKU

03 / 25 MINUT, KONKRETNY CEL

Najpierw zrozum. Potem szukaj wspólnego kroku.

Na rozmowie 1:1 nie musisz opowiedzieć całej historii swojej firmy. Zachęcam Cię do uważnego słuchania i sprawdzenia, czy potraficie sobie realnie pomóc.

0-3 min

Ustalcie cel

Co sprawi, że te 25 minut będzie dla nas wartościowe?

3-12 min

Poznaj drugą stronę

Jaki cel biznesowy jest teraz najważniejszy? Co blokuje jego realizację?

12-20 min

Poszukajcie dopasowania

Komu pomagasz? Jak wygląda dobry klient lub partner dla Ciebie?

20-25 min

Zamknijcie ustalenia

Kto robi co, do kiedy i w jaki sposób wracamy do kontaktu?

ZDANIE, KTÓRE PORZĄDKUJE ROZMOWĘ

„Dobrze rozumiem, że teraz najbardziej potrzebujesz [konkret], a pierwszym krokiem może być [działanie]?”

JEDNO USTALENIE • OSOBA ODPOWIEDZIALNA • TERMIN

04 / POMOC DOPASOWANA DO POTRZEB

Zaproponuj coś, co ma znaczenie.

Nie zawsze potrzebna jest oferta. Czasem największą wartością jest właściwe pytanie, krótki materiał albo sprawdzenie, czy znasz odpowiednią osobę. Najpierw zapytaj, czy taka pomoc się przyda.

WIEDZA

Prześlij konkretny artykuł, przykład lub własne doświadczenie związane z problemem rozmówcy. Dodaj jedno zdanie, dlaczego to wybierasz.

PERSPEKTYWA

Zaproponuj 15 minut na przyjrzenie się wyzwaniu. Zadawaj pytania i upewnij się, że dobrze rozumiesz sytuację.

POŁĄCZENIE

Pomyśl o osobie, z którą warto porozmawiać. Najpierw uzyskaj zgodę obu stron na przedstawienie.

DOTRZYMANIE SŁOWA

Jeśli coś obiecujesz, zapisz termin. Gdy nie możesz go dotrzymać, powiedz o tym wcześniej i ustal realną datę.

„Najpierw zapytaj, czy taka pomoc się przyda.”

DAMIAN PRZYBYŁO

KOMU POMOGĘ W TYM TYGODNIU I W JAKI SPOSÓB?

05 / ZAUFANIE JEST NAJWAŻNIEJSZE

Łącz ludzi z ich zgodą.

Polecenie dotyczy także Twojej wiarygodności. Rekomenduj tylko to, co znasz. Jeśli jedynie widzisz potencjał do rozmowy, nazwij to wprost - i nie obiecuj rezultatu za drugą osobę.

1

Sprawdź sens połączenia

Powiedz, jaki wspólny temat widzisz. Zapytaj o zgodę na przedstawienie i o to, jaki kontakt możesz przekazać.

2

Zapytaj obie strony osobno

„Znam osobę, która zajmuje się [obszar]. Widzę wspólny temat: [konkret]. Czy chcesz, żebym Was przedstawił/przedstawiła?”

3

Zrób krótkie przedstawienie

Po dwóch zgodach połącz osoby we wspólnej wiadomości. Wyjaśnij kontekst i zaproponuj jeden temat rozmowy.

SZABLON PRZEDSTAWIENIA

Cześć [A], cześć [B], dziękuję za zgodę na połączenie. [A] zajmuje się [obszar], a [B] pracuje nad [potrzeba]. Widzę wspólny temat w [konkret]. Oddaję Wam rozmowę - sami zdecydujcie, czy warto umówić krótkie spotkanie.

KOGO MOGĘ POŁĄCZYĆ I DLACZEGO?

„Rekomenduj tylko to, co znasz.”

DAMIAN PRZYBYŁO

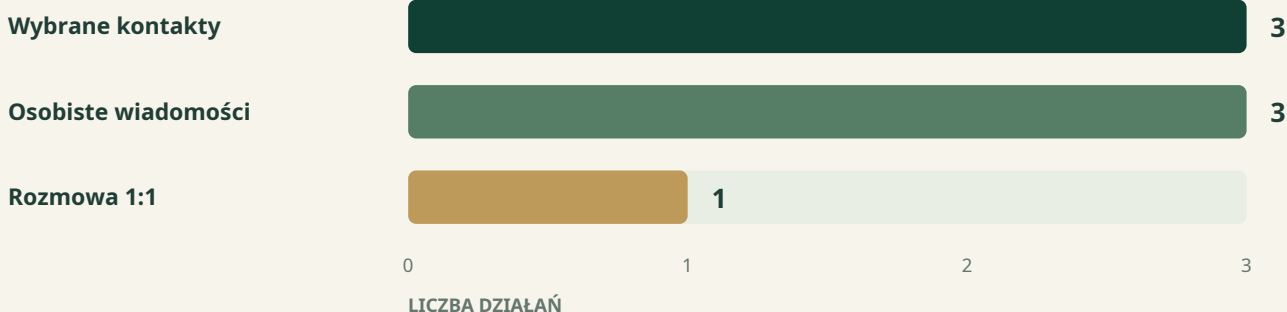
06 / TWÓJ TYDZIEŃ PO SPOTKANIU

Zamień dobre intencje w kilka działań.

Wybierz realną liczbę rozmów. Wolę, żebyś domknął/domknęła dwa sensowne ustalenia, niż prowadził/prowadziła dziesięć kontaktów bez dalszego ciągu. Poniżej proponuję prosty rytym.

PRZYKŁADOWY CEL NA 7 DNI

Dopasuj ten plan do swoich możliwości i ustaleń z rozmówcami.



Dzień 1: zapisz wnioski i spełnij obietnicę. **Dni 2-3:** napisz oraz ustal terminy. **Dni 4-7:** porozmawiaj i potwierdź następny krok.

PROSTY REJESTR RELACJI

OSOBA	NASTĘPNY KROK	TERMIN	STATUS

Status może być prosty: do kontaktu / termin ustalony / działanie w toku / zamknięte. Zapisuj tylko informacje potrzebne do dalszej współpracy.

MÓJ NAJWAŻNIEJSZY KROK DO KOŃCA TYGODNIA

07 / RYTM, KTÓRY DA SIĘ UTRZYMAĆ

Dbaj o ciągłość, obserwuj efekty.

Relacja potrzebuje regularności i obustronnego zainteresowania. Ustal prosty rytm, który możesz utrzymać. Nie każdy kontakt musi od razu prowadzić do współpracy.

TYDZIEŃ 1 / WRÓĆ DO ROZMÓW

Wyślij wiadomości, umów spotkania i spełnij obietnice z wydarzenia.

TYDZIEŃ 2 / POZNAJ POTRZEBY

Przeprowadź rozmowy 1:1. Zapisz, jak możesz pomóc i czego potrzebujesz.

TYDZIEŃ 3 / ZRÓB COŚ RAZEM

Przetestuj mały wspólny krok: materiał, konsultację, przedstawienie lub pilotaż.

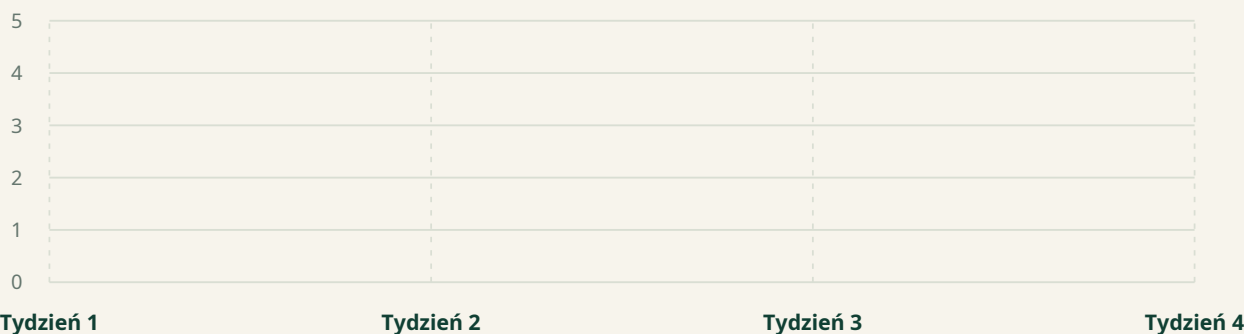
TYDZIEŃ 4 / PODSUMUJ

Sprawdź, co przyniosło wartość. Podziękuj i ustal, które relacje chcesz rozwijać.

TWÓJ WYKRES ROZMÓW 1:1

Co tydzień zaznacz liczbę odbytych rozmów i połącz własne punkty.

LICZBA ROZMÓW



Pusta siatka do uzupełnienia. Przy większej liczbie rozmów zmień skalę osi.

Po 30 dniach: dotrzymane obietnice ____ • wspólne kolejne kroki ____
Przedstawienia za zgodą ____

CO ZADZIAŁAŁO? CO ZROBIĘ INACZĘJ NASTĘPNYM RAZEM?

08 / OD NARZĘDZIA DO DZIAŁANIA

Wykorzystaj wsparcie. Zachowaj własną inicjatywę.

Narzędzia mogą ułatwić dobry początek. To Ty decydujesz, komu poświęcisz czas i czy doprowadzisz ustalenia do końca. Zacznij od tego, co odpowiada Twojej aktualnej potrzebie.

PLATFORMA DLA KLUBOWICZÓW

Test i indywidualny program rozwoju na 30 dni pomagają wybrać priorytety, przygotować się do rozmów i obserwować postępy.

Twój krok: zapytaj o dostęp i wybierz jedną umiejętność do ćwiczenia.

WFS BUSINESS MATCH

Formularz przed wydarzeniem wspiera dobór rozmówców na podstawie kontaktów i branż, profilu firmy, idealnego klienta oraz zainteresowań.

Twój krok: opisz konkretnie, kogo szukasz i w czym możesz pomóc.

SPOTKANIA I NETWORKING WFS

Wydarzenie daje kontekst do poznania ludzi. Kontynuacja zależy od osobistych wiadomości, rozmów 1:1 i ustaleń, których dotrzymujesz.

Twój krok: przed następnym spotkaniem nazwij jeden cel i przygotuj trzy pytania.

WFS LIFE

WFS Trip, WFS Elevate i WFS Health to kolejne obszary organizacji WFS. Poznaj ich aktualne propozycje w serwisie WFS Life.

Twój krok: wybierz aktywność, która naprawdę Cię interesuje.

SPRAWDŹ AKTUALNE MOŻLIWOŚCI I DOSTĘPNOŚĆ

klubowicze.wfspolska.pl

life.wfspolska.pl

09 / WYPEŁNIJ TERAZ, WRÓĆ ZA MIESIĄC

Jedna kartka. Jeden świadomy początek.

Na koniec zapraszam Cię do zapisania własnych ustaleń. Nie potrzebujesz idealnego planu. Wystarczy jasny następny krok i termin, którego chcesz dotrzymać.

MÓJ CEL NA NAJBLIŻSZE 30 DNI

TRZY OSOBY, DO KTÓRYCH WRÓCĘ PO SPOTKANIU

WARTOŚĆ, KTÓRĄ MOGĘ WNIEŚĆ W TE RELACJE

PIERWSZE DZIAŁANIE I KONKRETNY TERMIN

DATA PODSUMOWANIA I TO, PO CZYM POZNAM POSTĘP

Dziękuję za wspólny czas.
Do zobaczenia przy kolejnej rozmowie.

DAMIAN PRZYBYŁO