

ROZMOWA Z „GWIAZDĄ SALONU” (WYSOKIE EGO, KLIENCI „DLA NIEJ”, POCZUCIE WYJĄTKOWOŚCI)



🎯 CEL

zatrzymać wartość,

NIE wejść w układ „jestem zakładnikiem”,

NIE oddać władzy w zespole.

JUSTYNA BIELENDĄ

◆ ETAP 1: UZNANIE – ALE BEZ POMNIKA

Gotowe zdania:

„Jesteś bardzo mocną specjalistką i masz lojalnych klientów – to fakt.”

„Twoja praca realnie wpływa na wynik salonu.”

„I właśnie dlatego rozmawiamy poważnie, a nie półsłówkami.”

⚠ Uwaga liderki:

Uznanie = fakt.

Nie = idealizacja, nie = wyjątkowe zasady.

◆ ETAP 2: POSTAWIENIE GRANICY STATUSU

Gotowe zdania (KLUCZOWE):

„Chcę powiedzieć to jasno: salon nie opiera się na jednej osobie.”

„System musi działać niezależnie od tego, kto w nim pracuje.”

„Nie buduję biznesu opartego na gwiazdach – tylko na zdrowych zasadach.”

☞ To zdanie ustawia hierarchię.

Bez agresji. Bez tłumaczenia się.

◆ ETAP 3: LICZBY = KONIEC ARGUMENTU „JA WIEM LEPIEJ”

Gotowe zdania:

„Pokażę Ci liczby, bo one kończą wszystkie domysły.”

„Przy obecnym systemie firma na Twoich usługach nie ma przestrzeni na rozwój.”

„To nie jest kwestia Twojej wartości – tylko konstrukcji wynagrodzenia.”

⚠ Nie wdajesz się w narrację:

„bo ja tyle zarabiam na rynku”.

a

◆ ETAP 4: ZMIANA SYSTEMU – BEZ PYTANIA O ZGODĘ

Gotowe zdania:

„System wynagrodzeń zostanie zmieniony.”

„Rozmawiamy o tym, JAK to zrobimy, a nie CZY.”

„Moim obowiązkiem jest dbać o firmę, nie o komfort jednego stanowiska.”

☞ To jest moment przywództwa, nie negocjacji.

◆ ETAP 5: OPCJE – ALE KONTROLOWANE

Gotowe zdania:

„Masz kilka opcji:

– system schodkowy

– okres przejściowy

– zmianę formy współpracy (B2B)

Wybór formy – tak.

Zasady – po stronie firmy.”

◆ ETAP 6: JEŚLI PADNIE „KLIENCI PÓJDAJĄ ZA MNĄ”

Gotowe odpowiedzi (BARDZO WAŻNE):

„Klienci wybierają też miejsce, atmosferę i markę.”

„Jeśli ktoś odejdzie – to będzie to świadoma decyzja.”

„Nie buduję firmy na strachu przed odejściem jednej osoby.”

✗ NIGDY:

- „bez Ciebie sobie nie poradzimy”
- „proszę, zostań”