

**ROZMOWA Z
KLUCZOWYM
SPECJALISTĄ
ZMIANA PROWIZJI BEZ
UTRATY RELACJI**



JUSTYNA BIELENDĄ

◆ ETAP 1: OTWARCIE – UZNANIE I SZACUNEK

Cel: zbudować bezpieczeństwo i podkreślić wartość pracownika.

Gotowe zdania:

„Chcę zacząć od tego, że jesteś dla mnie bardzo ważną osobą w tym zespole.”

„Twoja jakość pracy, relacja z klientami i zaangażowanie są realną wartością dla tej firmy.”

„Ta rozmowa nie wynika z niezadowolenia z Ciebie – wręcz przeciwnie.”

◆ ETAP 2: DLACZEGO TA ROZMOWA W OGÓLE JEST

Cel: pokazać kontekst, nie winę.

Gotowe zdania:

„Kiedy ustalaliśmy obecny system, firma była na innym etapie rozwoju.”

„Dziś mam już pełne liczby i widzę, że ten system nie jest zdrowy dla biznesu.”

„Moim obowiązkiem jako właścicielki jest reagować, zanim problem urośnie.”

◆ ETAP 3: FAKTY + PRZEJRZYSTOŚĆ

Cel: pełna transparentność – to buduje zaufanie.

Gotowe zdania:

„Chcę Ci pokazać, jak dziś wygląda rentowność usług – bez koloryzowania.”

„Przy obecnej prowizji firma na części usług realnie nie zarabia.”

„To nie jest kwestia Twojej pracy – to kwestia konstrukcji systemu.”

👉 Pokazujesz liczby. Bez presji.

◆ ETAP 4: KLUCZOWA TEZA – WYSOKA PROWIZJA DEMOTYWUJE

Cel: wprowadzić zmianę myślenia.

Gotowe zdania:

„Zauważyłam też coś ważnego – przy tym systemie nie ma już przestrzeni na dalszy wzrost.”

„Nie dlatego, że nie chcesz się rozwijać, tylko dlatego, że system nie daje celu.”

„Chcę systemu, który znów będzie motywował, a nie tylko utrzymywał obecny poziom.”

◆ ETAP 5: PROPOZYCJA – PARTNERSKA, NIE NARZUCONA

◆ SYSTEM SCHODKOWY

Gotowe zdania:

„Dlatego chcę zaproponować system schodkowy – taki, w którym masz realną szansę zarabiać więcej przy większych obrotach.”

„Nie chcę Ci zabierać pieniędzy – chcę zmienić konstrukcję motywacji.”

◆ OKRES PRZEJŚCIOWY (MUST HAVE)

Gotowe zdania:

„Nie wyobrażam sobie zmiany z dnia na dzień – dlatego proponuję okres przejściowy.”

„Przez 2–3 miesiące prowizja będzie zmieniana stopniowo, żebyś miał/miała komfort.”

◆ DODATKOWE BENEFITY (JEŚLI DOTYCZA)

„Chcę też wzmocnić inne elementy współpracy – rozwój, szkolenia, wpływ na ofertę.”

„Zależy mi, żebyś czuł/a, że jesteś partnerem, a nie tylko wykonawcą usług.”

◆ ETAP 6: UoP VS B2B – OTWARCIE OPCJI

Gotowe zdania:

„Jeśli myślisz o B2B, możemy to uczciwie przeliczyć.”

„Na B2B zmienia się odpowiedzialność i struktura kosztów – wtedy też możemy inaczej rozmawiać o procentach.”

„Nie narzucam rozwiązania – chcę je wybrać wspólnie.”

◆ ETAP 7: ZAPROSZENIE DO DIALOGU (ALE NIE NEGOCJACJI CHAOSU)

Gotowe zdania:

„Chciałabym usłyszeć, jak Ty to widzisz.”

„Co w tej propozycji jest dla Ciebie najtrudniejsze?”

„Co musiałyby się wydarzyć, żebyś mógł/mogła się w tym odnaleźć?”

✗ NIE:

- licytacji
- targowania procentów
- presji

◆ ETAP 8: ZAMKNIĘCIE Z KLASĄ

Gotowe zdania:

„Dajmy sobie kilka dni na spokojne przemyślenie.”

„Niezależnie od decyzji, bardzo doceniam Twoją pracę.”

„Moim celem jest długofalowa współpraca – ale w zdrowych ramach.”

PUENTA LIDERKI

„Prawdziwe partnerstwo zaczyna się tam, gdzie obie strony biorą odpowiedzialność – nie tylko za swoje zarobki, ale i za kondycję biznesu.”

MINI-CHECKLISTA – KLUCZOWY SPECJALISTA

- doceniłam jego/jej wartość
- pokazałam liczby
- zaproponowałam okres przejściowy
- dałam opcje (schodki / B2B / benefity)
- zaprosiłam do dialogu
- nie oddałam kontroli nad biznesem