# Mielőtt ajánlasz, értsd meg

Egy saját ügyfélbeszélgetéshez · 5 perc előtte, 3 perc utána

### 1 / Mit tudok, és miből?

Egy ügyfélmondat vagy konkrét eset. Ne az értelmezésedet írd ide.

### 2 / Mit feltételezek még?

Például: miért most keres megoldást, vagy ki dönt. Jelöld bizonytalannak.

### 3 / Mit szeretnék megérteni?

Egyetlen nyitott kérdés: „Elmesélne egy közelmúltbeli esetet?”

### 4 / Mi lett a közös következő lépés?

Cél · ki tesz mit · mikor. A beszélgetés után töltsd ki.

Visszaellenőrző mondat: „Úgy értem, ez a fő cél. Jól foglaltam össze, vagy van valami, amit másként lát?”