



پیاده سازی اصول چالیدنی (در فرایندهای متقاعدسازی)

تکنیک	سوال اصلی	پاسخ به صورت کلیدواژه	اقدام کلیدی
۱	مقابله به مثل	فارغ از این مسئله، چه کارهایی می خواهید برایش انجام دهید؟	
۲	تعهد و ثبات	در کدام زمینه ها با شما موافق است که از همان قسمت شروع کنید؟	
۳	تایید اجتماعی	آیا شواهدی دارید که نشان دهد نظر شما مورد اقبال اکثریت است؟	
۴	علاقه مندی	آیا شما یا محصولاتان برای او دوست داشتنی و خواستنی شده است؟	
۵	قدرت و اعتبار	چطور می خواهید برای خودتان یا محصولاتان جایگاه سازی کنید؟	
۶	کمیابی و محدودیت	آیا می توانید ضرب الاجل زمانی اعمال کنید؟ اتمام دسترسی چطور؟	
۷	یگانگی و هم تیمی	آیا می توانید با او یک تیم بسازید؟ هر دو دشمن مشترکی دارید؟	

اصول هفت گانه رابرت چالیدنی

جمع بندی (سناریوی نوایی):