

1. Как се чувствате след прекосяването на няколко часови пояса? Лесно ли се възстановявате от часовата разлика?
2. Чувствахте ли се приятно, че владееете публиката при последната си презентация? Говорихте ли уверено? Задържахте ли вниманието им? Разсмяхте ли ги?
3. Интересувате ли се от навлизането в нови пазари?
4. Ще правите ли уебинар – уеб базиран семинар – за представянето на новата услуга на Вашата компания?
5. Спонсорира ли Вашата компания спортни или обществени събития? А местни благотворителни организации?
6. Във връзка с производството ще закупвате ли ново оборудване тази година?
7. Договаряте ли условия за плащане с много доставчици едновременно?
8. Бяха ли любезни и добронамерени другите по време на последните Ви преговори? Бяха ли студени и резервирани?
9. Можете ли да запазите спокойствие, когато Ви провокират? А когато някой много Ви дразни?
10. Готови ли сте за дълъг производствен цикъл? Приятни ли са Ви тестването на продукта, разработването на прототип, представянето на пазара?

In Charge of the Audience

1. How do you feel after crossing several time zones? Do you recover easily from jet-lag?
2. Did you enjoy feeling in charge of the audience during your last presentation? Did you speak with confidence? Did you keep their attention? Did you make them laugh?
3. Are you interested in access to new markets?
4. Are you going to have a webinar – a web based seminar – for the launch of the new service of your company?
5. Does your company sponsor any sports or community events? How about any local charities?
6. Are you going to buy any new equipment this year for manufacturing?
7. Are you negotiating payment terms with many suppliers at the same time?
8. Were the other people polite and friendly during your last negotiations? Were they cold and reserved?
9. Can you stay calm when you are provoked? How about when someone is very annoying?
10. Are you prepared for a long product cycle? Do you enjoy testing of the product, development of a prototype, market introduction?

11. Проведохте ли смислени дискусии миналата седмица?
12. Бихте ли искали денят да имаше повече часове?
13. Комбинирате ли развиването на нов продукт с ясна маркетингова стратегия?
14. Поставили ли сте конкретни цели и таргети във Вашата стратегия за социалните медии?
15. Пазите ли копия от статиите, които излизат за Вашата компания?
16. Наложихте ли дисциплинарни мерки миналия месец?
17. Наложихте ли някакви санкции миналата година като забележка, предупреждение за уволнение или уволнение? Какво почувствахте – че справедливостта е възтържествувала или съжалявахте?
18. Групирайте ли клиентите според нивото им на лоялност?
19. Какви имейли пишете – дълги или кратки, по същество?
20. Как показвате на другите своята добра оценка за работата им – лично или по имейл?

Goals and Targets

11. Did you have meaningful discussions last week?
12. Do you wish there were more hours in a day?
13. Do you combine new product development with a clear marketing strategy?
14. Have you set goals and targets in your social media strategy?
15. Do you keep copies of news articles about your company?
16. Did you enforce any disciplinary measures within the last month?
17. Did you enforce any sanctions last year like notice, final notice or dismissal? Did you feel that justice was served or did you feel any regret?
18. Do you group types of customers by their level of loyalty?
19. Do you write long e-mails? Are your e-mails short, simple and to the point?
20. Do you show appreciation for other people's work in person or by e-mail?

21. С колело ли отидохте на работа днес или взехте колата?
22. При последното Ви пътуване тичахте ли от едната до другата страна на летището, за да хванете следващия полет? Страхувахте ли се да не си изпуснете полета?
23. Влаковете по разписание ли се движеха при последното Ви пътуване?
24. Насладихте ли се на хубав обяд днес? Разговаряхте ли с други хора, релаксирахте ли?
25. Колко часа работите средно на седмица – 30 или 50? Върху какво сте фокусирани – върху продуктивността или върху дълъг работен ден в офиса?
26. Голям ли е процентът жени на високи мениджърски позиции във Вашата компания? Това води ли до по-добри корпоративни резултати?
27. Необходима ли Ви е регулярна обратна връзка от другите за Вашата работа и идеите Ви?
28. Запознат ли сте с идеята за „маркетинг на отношенията“ с клиентите, при който клиентът играе основна роля?
29. Харесват ли социалните медии? Следите ли с удоволствие развитието на социалните медийни платформи?
30. Ще имате ли нужда от мобилно софтуерно приложение за новия продукт?

Focused on Productivity

21. Did you ride your bicycle to work today or did you take the car?
22. Did you run from one side of the airport to the other to catch your connecting flight on your last trip? Were you afraid to miss your flight?
23. Were the trains running on time on your last trip?
24. Did you enjoy a good meal today? Did you socialize and relax?
25. Do you work on average 30 or 50 hours a week? Are you focused on productivity or long hours at the office?
26. Is there a large percentage of women in senior management roles at your company? Does this lead to better corporate results?
27. Do you need regular feedback from others on your work and ideas?
28. Are you familiar with relationship marketing where the client plays the main role?
29. Do you enjoy social media? Do you enjoy following the development of social media platforms?
30. Are you going to need a mobile software application for the new product?

31. По време на обяда вчера четохте ли, отговаряхте ли на имейли? Успяхте ли да вземете глътка свеж въздух?
32. Били ли сте на обучение за управление на стреса?
33. Какъв е Вашият фокус тази година – управление на човешки ресурси, оперативни въпроси или отношения с клиенти?
34. Ориентирана ли е Вашата компания към служителите? Знаете ли от какви обучения имат нужда Вашите служители?
35. Имате ли индивидуален обучителен план за всеки служител?
36. Трудно ли Ви е да казвате на своите служители как да подобрят своята работа?
37. Добър ли сте в този начин на мислене: „Мисли глобално, действай локално (на местно ниво)“?
38. Мислите ли, че жените пазаруват повече от мъжете?
39. Разраства ли се или се свива индустрията, в която работите? Стабилна ли е?
40. По какъв начин е важна ролята на лидера при водене на преговори?

Individual Training Plan

31. Did you read and respond to emails over lunch yesterday? Did you go for a walk? Did you get some fresh air?
32. Have you ever taken a stress management class?
33. What is your focus this year – human resources management, operations, or customer relationships?
34. Is your company employee oriented? Do you know the training needs of your employees?
35. Do you have an individual training plan for each employee?
36. Do you find it difficult to tell employees how they can improve?
37. Are you good at the “think global, act local” mind-set?
38. Do you think that women shop more than men?
39. Is your industry growing or slowing down? Is it stable?
40. How is the figure of the leader important in negotiations?

41. Какво предпочитате – да говорите или да действате?
42. Изпращате ли благодарствени бележки, написани на ръка?
43. Приятно ли Ви е да се запознавате с нови хора? Обичате ли тълпите?
44. Кое е най-важното за една успешна фирмена среща – качеството на дискусиите, стриктна програма, добро управление на времето?
45. Чели ли сте книги за бизнес етикет? Уважавате ли културните разлики? А различното чувство за хумор?
46. Много време ли Ви отнема „гоненето“ на просрочени плащания?
47. Договорихте ли отстъпки миналата седмица? Когато доставчикът Ви предложи 4% отстъпка, поискахте ли 8%, за да постигнете 6%?
48. Цените ли честността и искреността у хората?
49. Уважават ли компанията Ви заради отличната ѝ репутация и добро обслужване?
50. Служителите Ви вярват ли в мисията и стратегическия план на компанията?

Information Flow

41. Do you prefer talking or taking action?
42. Do you send out handwritten thank-you notes?
43. Do you enjoy meeting new people? Do you like crowds?
44. What is the most important for a good company meeting – quality of discussions, strict agenda, good time management?
45. Have you read any books on business etiquette? Do you respect cultural differences? And what about a different sense of humor?
46. Do you spend a lot of time chasing overdue payments?
47. Did you negotiate any discounts last week? When the supplier offered you a 4% discount, did you ask for 8%, in order to reach 6%?
48. Do you value honesty and sincerity in others?
49. Is your company admired for its excellent reputation and good service?
50. Do your employees believe in the company's mission and strategic plan?

51. Включвате ли клиенти в процеса на разработване на нов продукт?
52. Договорихте ли авансово плащане при последния сключен договор? А поетапно плащане?
53. Цената на новия Ви продукт включва ли застраховка?
54. Освен месечната заплата ще получават ли хората от отдел продажби процент комисионна за всяка продажба над договореното ниво?
55. Търсите ли да наемате хора, които виждат нещата от различни гледни точки и намират творчески решения на проблемите?
56. Отнасяте ли се към служителите си достойно и с уважение? Чувстват ли, че приемате интересите им присърце?
57. Работите ли добре с медиите? Предават ли точно посланията Ви на обществото?
58. Открили ли сте тези ситуации, които водят до нездравословен стрес в живота Ви?
59. Търпите ли критика?
60. Организирате ли работни семинари за млади родители във Вашата компания?

New Product Development

51. Do you involve customers in the process of new product development?
52. Did you negotiate an advance payment for your last contract? How about any milestone payments?
53. Does the price of your new product include insurance?
54. Will your sales people receive a monthly salary plus a percentage commission for every sale above an agreed level?
55. Are you looking to hire people who see things in different ways and find creative ways to solve problems?
56. Do you treat your employees with dignity and respect? Do they feel that you have their interests at heart?
57. Do you work well with the media? Do they convey your message accurately to the public?
58. Have you identified the situations which bring unhealthy stress in your life?
59. Do you handle criticism well?
60. Do you organize workshops for young parents at your company?

61. Замечтавате ли се често през деня?
62. Днес хората живеят ли по-здравословно?
63. Вярвате ли, че крайната бедност може да изчезне напълно?
64. Важно ли е човек да има точно определена длъжностна характеристика, за да знае какво се очаква от него?
65. Направили ли сте финансова прогноза за следващата година?
66. Как ще изплатите дивидентите – в пари или в акции?
67. Използвате ли 3D компютърна графика с анимация, за да демонстрирате нови продукти?
68. Къде ще рекламирате: в телевизия, радио, в печатни издания или в интернет? А с плакати и на билбордове?
69. Бордът гласува ли идеите за радио и телевизионна реклама?
70. Посетихте ли интересна пиеса или изложба през изминалия сезон?

Financial Forecast

61. Do you daydream a lot?
62. Are people today living healthier lives?
63. Do you believe that extreme poverty can disappear completely?
64. Is it important for a person to have a clearly defined job description to know what's expected of them?
65. Have you made a financial forecast for the next year?
66. How are you going to pay dividends – in cash or stock?
67. Do you use 3D computer graphics with animation to demonstrate new products?
68. Where are you going to advertise: on TV and radio, in print and online? How about with posters and on billboards?
69. Did the board vote on the ideas for radio and television commercials?
70. Did you go to an interesting play or art show last season?

71. Какво предпочитате за Вашия корпоративен сайт – раздел FAQ (често задавани въпроси) или Q&A (въпроси и отговори)?
72. Каните ли гост автори, които да пишат във Вашия фирмен блог?
73. Само една книга ли четете или няколко едновременно?
74. Мислите ли, че умелото управление на свободните парични потоци е важно за добрата печалба и бързото развитие на компанията?
75. През изминалата година имахте ли проблеми със свободните парични потоци?
76. Използвате ли електронно банкиране? Вашите клиенти плащат ли си сметките директно онлайн? Използвате ли електронни фактури?
77. Обичате ли процеса на проучване и писането на бизнес план?
78. Готови ли сте с резюмето на бизнес-плана за новата Ви идея?
79. Включили ли сте лизингови споразумения и оферти от доставчици във Вашия бизнес план?
80. Добре ли тълкувате данни, представени в графика или таблица?

Executive Summary

71. Do you prefer a FAQ (frequently asked questions) or a Q&A (questions and answers) section on your corporate website?
72. Do you invite guest bloggers to write on your company blog?
73. Do you read one or several books at the same time?
74. Do you think that good cash flow management is important for profitable and fast-growing companies?
75. Did you experience any cash flow problems last year?
76. Do you use electronic banking? Do your customers pay their bills through direct online payment? Do you use electronic invoices?
77. Do you enjoy the process of researching and writing a business plan?
78. Are you ready with the executive summary of your business plan for your new idea?
79. Have you included lease agreements and quotations from suppliers in your business plan?
80. Are you good at interpreting data presented in a graph or a table?

81. Импулсивен тип купувач ли сте?
82. Можете ли да контролирате настроението си, когато не сте си доспали?
83. Опитвате ли се да избягвате сблъсъците и употребата на „тежки“ думи?
84. Ясна ли Ви е организационната структура на компанията? Разбирате ли ролята на всеки отдел?
85. Като финансов или маркетинг директор започнахте работа в компанията?
86. Хареса ли Ви въвеждащото обучение – първоначалното, предназначено за новите служители, които сега започват работа? Беше ли полезно?
87. Познавате ли предимствата и недостатъците на Вашия продукт в сравнение с конкуренцията?
88. Изготвили ли сте стегнат времеви план за развитието на прототипа на Вашия нов продукт?
89. Направихте ли план за преговори за пред инвеститорите във Вашия нов продукт? На логиката и фактите ли ще разчитате или на емоционалната страна на нещата?
90. Определили ли сте точките, по които бихте отстъпили, за да постигнете споразумение с инвеститорите?

Reach an Agreement

81. Are you an impulsive buyer?
82. Can you control your temper when you are sleep-deprived?
83. Do you try to avoid confrontation and harsh words?
84. Is the organizational structure of the company clear for you? Do you understand the role of each department?
85. Did you start as the financial director or the marketing manager of your company?
86. Did you enjoy your induction training – the initial training given to integrate new employees at the start of a new job? Was it useful?
87. Do you know the advantages and disadvantages of your product compared to the competition?
88. Have you set tight time lines for development of the prototype for your new product?
89. Have you prepared your negotiation plan for the investors in your new product? Are you going to rely on logic and facts or emotion?
90. Have you decided where you could take a step back to reach an agreement with your investors?

91. Какво предпочитате – да работите за други хора или сам да сте си началник?
92. Смятате ли, че светът се променя прекалено бързо?
93. Приветствате ли промяната?
94. Колко сесии от типа „мозъчна атака“ за генериране на идеи сте планирали за новата рекламна кампания?
95. Мислите ли, че определянето на висока цена е добра стратегия при ценообразуването? Клиентите чувстват ли, че получават по-добър продукт или услуга?
96. Фокусирани ли сте върху развитието на отношенията с нови клиенти?
97. Фокусирани ли сте върху развитието на бизнес отношения със стари клиенти?
98. Доволни ли сте от новия софтуер за управление на отношенията с клиенти?
99. Вчерашните преговори бяха ли успешни? Направихте ли компромис или притиснахте отсрещната страна?
100. Вашият контрагент беше ли честен и директен на преговорите?

Embrace Change

91. Do you prefer working for other people or being your own boss?
92. Do you feel that the world is changing too fast?
93. Do you embrace change?
94. How many brainstorming sessions to generate new ideas have you planned for the new advertising campaign?
95. Do you think that it is a good pricing strategy to charge a very high price? Do customers feel that they are getting a better product or service?
96. Are you focused on new customer development?
97. Are you focused on increasing business relations with old customers?
98. Are you happy with your new customer relationship management (CRM) software?
99. Was the negotiation successful yesterday? Did you compromise or did you push the other party to the limit?
100. Was your counterpart honest and straightforward at the negotiations?