

# NOVÁ PRODEJNÍ STRATEGIE OBCHODNÍHO ODDĚLENÍ

Pomůžeme vám vymyslet a prosadit novou prodejní strategii.

Takovou, která vybudí vaše obchodníky k větší aktivitě a klienty k nákupu.

## K čemu je takový rozvojový program dobrý?

Cílem tohoto programu je zvýšit reálný výkon obchodního oddělení. Jak? Tak, že obchodnímu řediteli nejdříve pomůžeme s přípravou nových pracovních postupů, nových prodejních a motivačních nástrojů, a pak mu pomůžeme s prosazením jeho nové řídicí strategie do denní praxe.

## Proč by mě to mělo zajímat?

Protože tento přístup k rozvoji obchodních a řídicích aktivit skutečně funguje. Jsme si ti jistí. Realizovali jsme jej v mnoha firmách, a výsledky téměř vždy překonávaly naše vstupní očekávání.

## V čem je tajemství úspěchu?

V tom, že nekončíme u generování nových nápadů a pracovních postupů, ale že obchodním ředitelům pomáháme jejich novou řídicí strategii prosadit a uskutečnit. Jak? Vymýšlíme nové způsoby motivování, organizování a kontroly obchodníků. Předvídáme a řešíme situace, ve kterých bude u výkonných složek docházet k odporu, selhání, a k pokusům o únik z tlaku na výkon. Vymýšlíme nové marketingové a prodejní nástroje.

## Jaký pracovní postup používáme?

V praxi se nám osvědčilo realizovat postupně čtyři druhy aktivit:

**VÝROBA PRODEJNÍCH VLN** - Nejdříve se zaměříme na výrobu řídicí strategie pro příštích šest měsíců. Vyrábíme ji společně s obchodním ředitelem.

**VÝROBA MOTIVAČNÍCH STIMULŮ** - Vývoj motivačních stimulů je obvykle zaměřen na dvě oblasti. Vyrábíme motivační stimuly a prosazovací mechanismy pro realizační složky. Pracujeme přitom s celou škálou motivačního spektra, často postupujeme člověk po člověku. A vyrábíme také motivační impulsy pro klienty. Stavíme nové nabídky, speciální akce, vyvíjíme nové vyjednávací postupy.

**ZFORMOVÁNÍ PRODEJNÍHO TÝMU** - Když máme hotovou přípravu v podobě nové prodejní a řídicí strategie, nových produktů, akčních nabídek a motivačních stimulů, nastane čas zformovat realizační složky. To nejčastěji děláme v podobě formovacích meetingů. Tam posilujeme vůli dosáhnout stanovené cíle, nacvičujeme nové prodejní postupy, vyjednávací scénáře, prezentační skripty.

**ZABRÁNĚNÍ ÚNIKU Z TLAKU NA VÝKON** - Jakmile se realizační složky pustí do práce, začnou narážet na odpor a potíže všeho druhu. V reakci na tyto frustrační zážitky se pokusí o únik z tlaku na výkon. Začnou používat nejrůznější typy manipulativního jednání. Tomuto jevu se sice nedá zcela vyhnout, ale dají se radikálně snížit jeho negativní dopady. Jak? Tak, že klíčové manažery naučíme vyhledávat výkonnostní křížovatky, signální výroky uvozující pokusy o únik, a naučíme je technikám, kterými mohlo tyto pokusy zastavit nebo alespoň omezit.

## Pro koho je tento program vhodný?

Pro všechny firmy, které obchodují. Ze zkušenosti víme, že na velikosti firmy ani typu produktu příliš nezáleží. Rozhodujícím faktorem bývají v tomto případě lidé, nikoli trhy a produkty. Jsou-li manažeři pracovití, otevření inovacím, odolní vůči emočnímu a sociálnímu tlaku ze strany podřízených, úspěch nás nemine.

## Kdo by vám s výrobou a prosazením nové prodejní strategie pomáhal?

Hlavním poradcem a garantem odbornosti je Mgr. Hynek Choleva, který se specializuje na vývoj řídicích, komunikačních a obchodních strategií.

V jedné osobě v sobě spojuje znalosti odborníka na marketingovou komunikaci s mnohaletými praktickými zkušenostmi obchodního ředitele. Je výkonnostně orientovaný, propagátor školy ne-naivního managementu.

Jako poradce, mentor a školitel spolupracoval s manažery a firmami působícími v celém spektru oborů: od finančního sektoru, přes výrobní firmy, služby, až po obchodní společnosti.

Věnuje se také publikační činnosti. Jeho články a studie týkající se manažerského rozvoje, řídicích strategií a marketingové komunikace si můžete přečíst zejména v odborných časopisech Moderní řízení, HR forum, Marketing a Media.

## Kde naleznete více informací o tomto a dalších rozvojových programech?

Na webových stránkách: [www.focusmarketing.cz](http://www.focusmarketing.cz)

## A co kdybyste Hynkovi rovnou zavolali? To by bylo nejrychlejší.

Telefonní kontakt: +420 720 651 328

E-mail: [hynek.choleva@focusmarketing.cz](mailto:hynek.choleva@focusmarketing.cz)

**HYNEK CHOLEVA**  
specialista na vývoj řídicích strategií

