

Via Sales

Via Sales je nástroj pro obchodní ředitele, majitele firem a lidi odpovědné za obchod, který má za cíl rozvoj obchodních oddělení a zlepšení prodejních výsledků. Dává nezkrácenou zpětnou vazbu na obchodní oddělení, prodejní týmy a na základě relevantních dat umožňuje s obchodními týmy dosahovat lepších výsledků.

V závislosti na velikosti obchodního týmu získáte cca do 1 měsíce „tvrdá“ data, na základě kterých můžete zlepšit výsledky a vyladíte obchodní tým k co největší efektivitě.

1. Proč Via Sales?

- Firma má **potenciál na další růst**, ale obchodní oddělení tvrdí, že nemá na nárůst kapacitu.
- **Jednotlivci nerespektují priority** firmy.
- Tým **nefunguje jako celek** ale soubor jednotlivců.
- Výsledky obchodního týmu **dlouhodobě stagnují** či **nesplňují očekávání**.
- V týmu je hodně nových tváří a je dobré ho **znovu přeskupit a nastavit**.
- Členové týmu **hledají alibistické výmluvy** a schovávají se za kolegy.
- Tým se vyhýbá společným aktivitám.
- **Schůzky týmu jsou neefektivní** a nikam nevedou.

2. Hlavní cíle Via Sales

- **Zlepšení prodejních výsledků** obchodního oddělení.
- **Vyladění interní komunikace** v obchodním týmu.
- **Identifikace týmových rolí** v rámci obchodního týmu pro každého člena zvlášť i jejich rozdělení za celek.
- **Poskytnutí zpětné vazby** na silné a slabé stránky **každému členovi** týmu na základě objektivní metody CWAT (Colour Word Association Technique) formou individuální konzultace.
- **Identifikace klíčových bariér prodeje a spolupráce** v rámci obchodního týmu na základě metody CWAT.
- **Vyhodnocení znalosti a vztahu k zákazníkům** pro každého obchodníka individuálně včetně předání velmi přínosné metodiky pro práci do budoucna.
- Stanovení **individuálních cílů** pro každého obchodníka na základě slabých a silných stránek.
- Stanovení **nejvhodnější strategie pro celé obchodní oddělení**.

3. Nástroje a cesta

- **Vstupní dotazníky** pro každého obchodníka zvlášť (on-line i v papírové podobě).
- **Vstupní rozhovor** s každým obchodníkem individuálně zahrnující i poskytnutí zpětné vazby k **silným a slabým stránkám**.
- **Telefonický průzkum spokojenosti** zákazníků, a to za každého obchodníka zvlášť (10 zákazníků na obchodníka).
- **Stínování obchodníka** na 2-3 schůzkách u zákazníků vybraných manažerem týmu.
- **Stanovení** individuálního rozvojového **plánu** pro každého obchodníka.

* Rozsah lze upravit na základě potřeb a aktuální situace týmu.

4. Forma výstupů

➤ Pro obchodníka

- Individuální report na silné a slabé stránky a jak s nimi dál pracovat



Obrázek 1 - Ukázka motivátorů a demotivátorů obchodníka – zákazníci jsou mezi stresory. Proč?

- Týmové role a jakým způsobem fungovat v rámci týmu
 - Zpětná vazba za zákazníky a doporučení dalšího rozvoje
 - Celkový individuální rozvojový plán
- **Pro manažera týmu, pro majitele či management**
- Týmový report a určení bariér prodeje a spolupráce
 - Návrh opatření a strategie, jak vyladit tým k větším výkonům a spolupráci
 - Informace za každého obchodníka a doporučení, jak s ním/ní co nejlépe a co nejefektivněji pracovat
 - Zpětná vazba za zákazníky a společné stanovení nejlepšího stylu a formy komunikace pro celý obchodní tým

- Zpětná vazba na vlastní manažerský styl s ohledem k „týmové energii“
- Doporučení pro rozvoj celého obchodního týmu
 - Konzultace
 - Školení, které jsme Vám zároveň schopni připravit na míru.

5. Shrnutí

Nástrojem Via Sales posunete obchodníky ke konzultačnímu prodeji a získáte objektivní nezkreslenou zpětnou vazbu na to, kde aktuálně Vaši kolegové jsou a kam je možné s nimi dále směřovat. Zároveň „vychytáte mouchy“ v rámci týmové spolupráce a vyladíte společné fungování obchodního týmu.

Ing. Robert Němeček

Jednatel a konzultant

Via Libertatis, s.r.o.

+420 602 332 800

robert.nemecek@via-libertatis.cz