



PRODEJ MASTERCLASS

FORMÁT

2-3 dny

# Challenger Sale

CO ZÍSKÁTE:

Formulace konkurenční výhody  
Prodejní argumentář  
Insight Pitch  
Scénář obchodního jednání  
Pipeline management



**Jak vést klienta k výhodám vaší nabídky a připravit ho na inovativní řešení? Pokud se chcete prosadit s produkty, kde není hlavním kritériem cena, je tento seminář pro vás.**

B2B zákazníci jsou dnes informovanější a dokáží se samostatně zorientovat v nabídkách na trhu ještě před tím než se potkají s vaším obchodním zástupcem. Zákazník přebírá iniciativu, stanovuje vlastní kritéria, často s důrazem na cenu.

Přístup „Challenger Sale“ vám pak pomůže poskytnout klientovi neobvyklý vhled na příležitost nebo problém v jeho podnikání. Dokážete ho provést obchodní situací, zorientovat ho v alternativách i rizicích. Často musíte konfrontovat stereotypy, či příliš zjednodušené myšlení.

Východiskem semináře je nám jasné komerční myšlení: Proč by si měl klient vybrat právě nás? Společně zformulujeme hodnotovou nabídku a její konkurenční výhody.

## Hodnotová nabídka

- / Zformulujete konkurenční výhody
- / Připravíte vyváženou obchodní argumentaci
- / Zaměříte se na překonání předsudků a stereotypů, které klient může mít
- / Zaměření pozornosti na oblasti, které klient podceňuje

## Challenger Sale

- / Jak vést pozornost k vaší jedinečné perspektivě
- / Jak připravit scénář obchodní schůzky
- / Jak převzít kontrolu nad prodejním procesem
- / Jak sebevědomě mluvit o ceně

## Prodejní efektivita

- / Kvalifikace leadů podle principu 80/20
- / Pipeline management
- / Sladění obchodního týmu podle jeho nejlepší praxe



# Můj přístup

**Pracuji formu tréninků a individuálních konzultací. Většina seminářů vzniká pro konkrétní týmy a organizace. Jen výjimečně se jedná o otevřené semináře**

## Reálné business prostředí a vaše kultura

---

Na seminářích vždy vycházíme z kontextu vašich cílů a kultury. Pracujeme přitom s reálnými podklady a modelovými situacemi účastníků.

## Zaměření na kreativní podstatu problémů

---

Překážky k zajímavým projektům patří. Proto je dobré umět předvídat problémy reálného světa a vypořádat se s nimi. Taková práce přináší uspokojení a posouvá nás kupředu.

## Učení vlastními zážitky

---

Škoda každého slova které řekne lektor místo účastníka. Účastníci se učí na základě vlastních zážitků a přejímají odpovědnost za svůj rozvoj.

## Okamžitě do praxe

---

To nejdůležitější je pak to, co se stane bezprostředně po semináři: jak dokážete nové myšlenky bezprostředně aplikovat do praxe

## Orientace na výsledek

---

Leadership není jen o komunikaci vize a cílů. Důležitá je schopnost doručit výsledky a soustředit se na činnosti s nejvyšší hodnotou.

## Individuálních konzultace

---

Často vytvářím s klienty prezentace na míru. Obvykle se jedná o nabídky klientům či investorům, strategické materiály, podklady pro rozhodování, tréninkové materiály či přípravu na důležité firemní konference.