



➔ Jak najít ten **neodolatelný** argument

opero

• Opero • Praha • 17. dubna 2018



**Martin
Bednář**



Cíl workshopu

Najít ten neodolatelný argument

Martin Bednář

- VBA Negotiation certified trainer
- Master Trainer of NLP,
NLP University, Santa Cruz
- Kouč, lektor – 11 let
- Bankéř – 14 let
- Citibank, Vice-president – 10 let
- MBA, Univ. of Pittsburgh



Moje reference 2017+2018

	 SHERPAS	 THOMSON REUTERS	 UBS
STALLERGENES  GREER	AMGEN	 essilor	BAIRD
Honeywell	 PEPPERL+FUCHS	 FALKENSTEINER <i>Hotels & Residences</i>	

Moje byznys oblast



Maximalizace přínosů

- Otázky
- Gadgets
- 17 – 19
- Čas !!!
- Fokus + relax
- Kyslík, voda
- Buďte pozitivní



Moje prodejní zkušenosti & očekávání

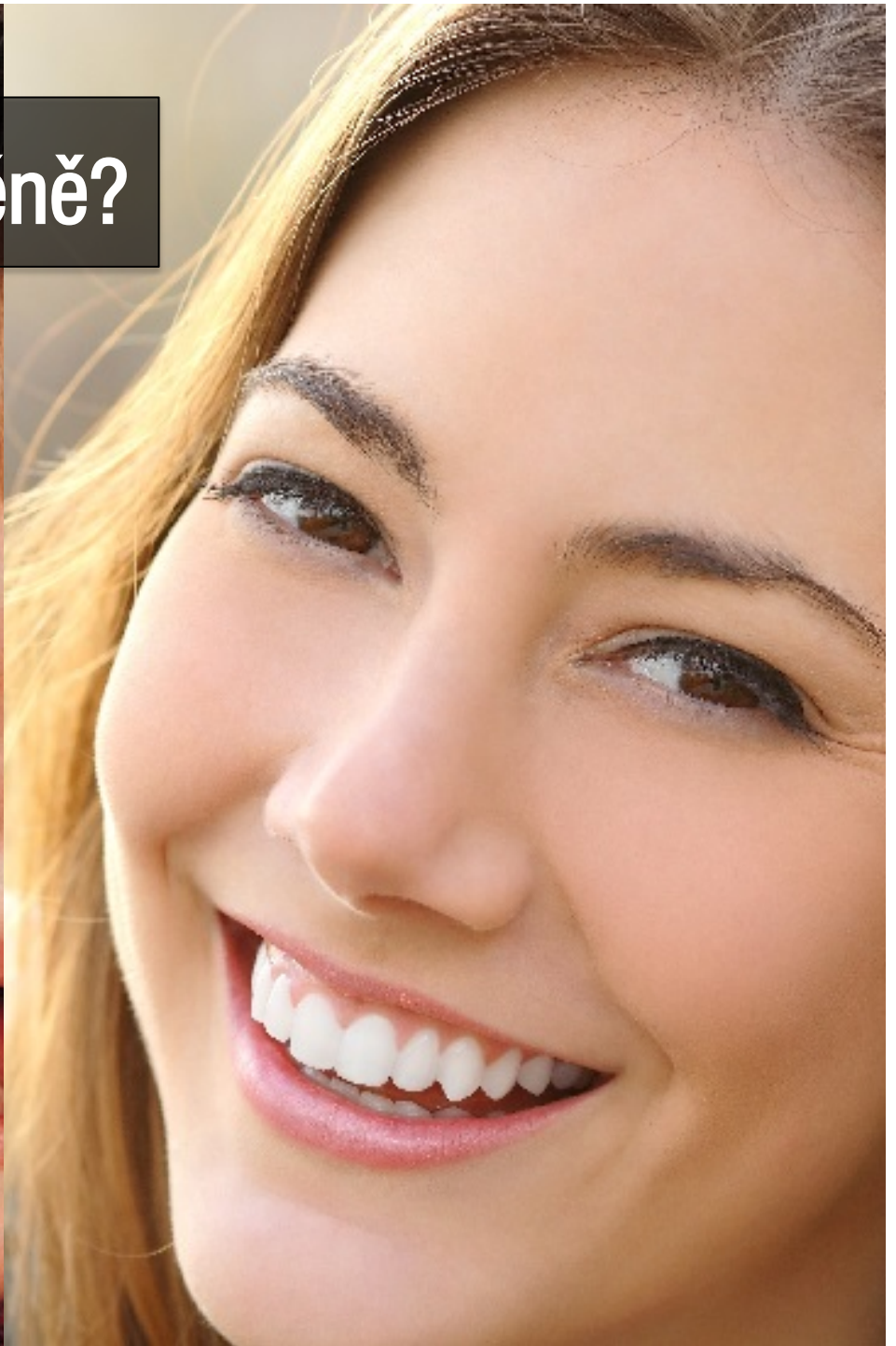
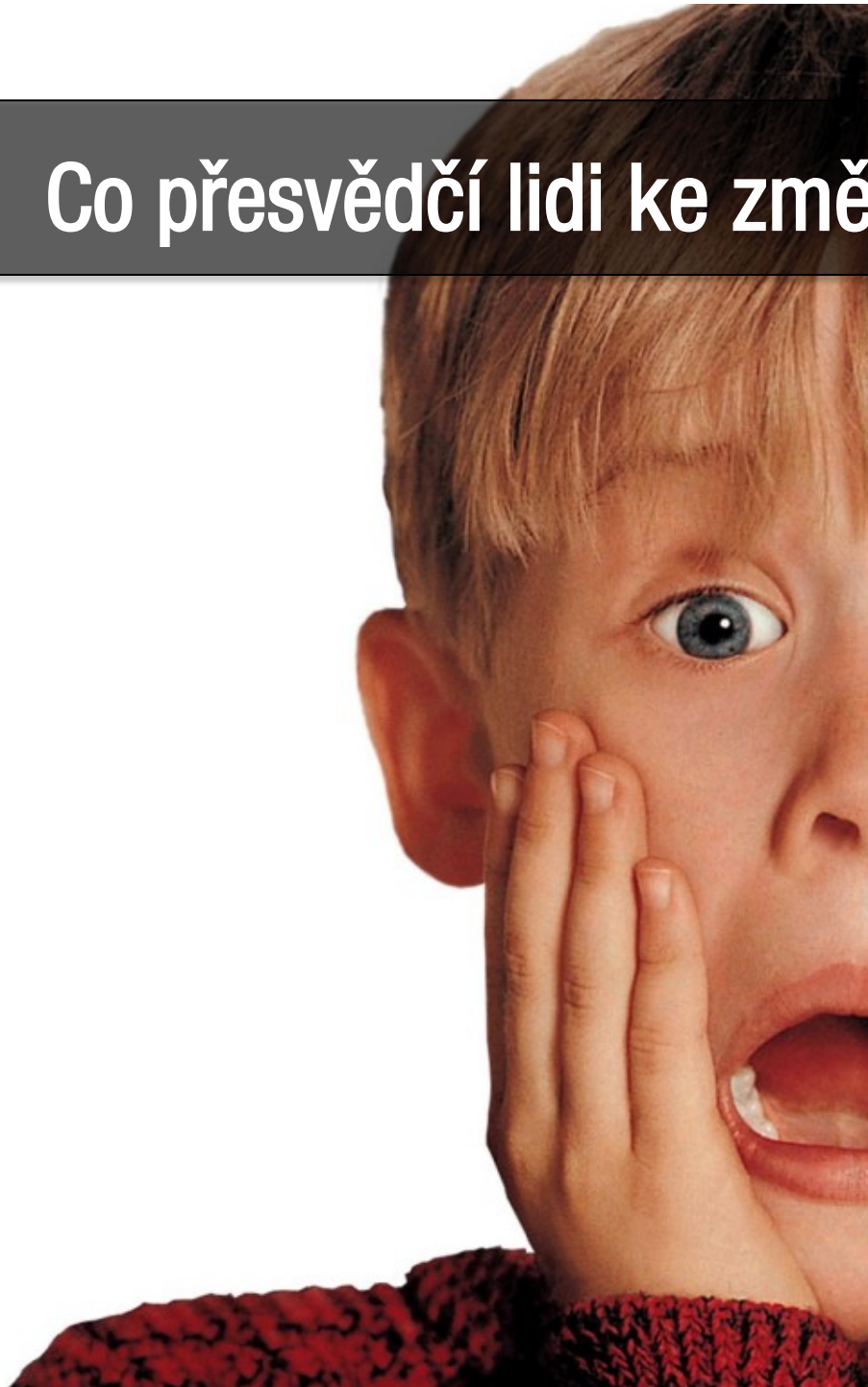
Vyberte někoho, koho neznáte
Diskutujte v párech/trojicích


1. Co prodávám & komu?
2. Co se vám v prodeji osvědčilo?

Čas: 4 minuty



Co přesvědčí lidi ke změně?





Potřebuji stroj
s vyššími
otáčkami.

Která potřeba je Implicitní a která Explicitní?

- a) Jsem nespokojen s vyšší nákladů.*
- b) Chci to mít o 10% levnější.*

- c) Vše co chci, je rychlejší stroj.*
- d) S našim stávajícím strojem máme problémy, vynechává.*

- e) Naše produktivita je příliš nízká.*
- f) Chceme najít způsob, jak zvýšit produktivitu v této oblasti.*

Problém

Jak jste spokojený se
současným ...?

S čím jste nespokojený?

Důsledky

Jaké další problémy vám to
působí?

SPIN

Neil Reckham

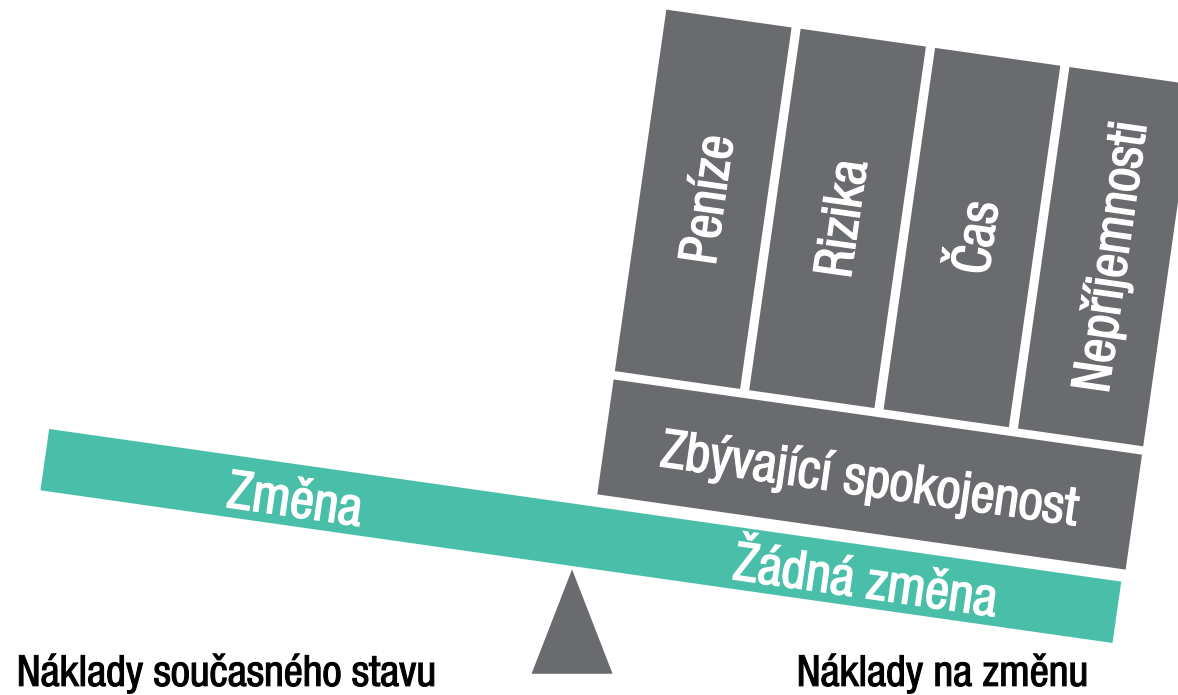
Cíl

Čeho byste rádi dosáhli?

Přínosy

Co Vám to přinese?

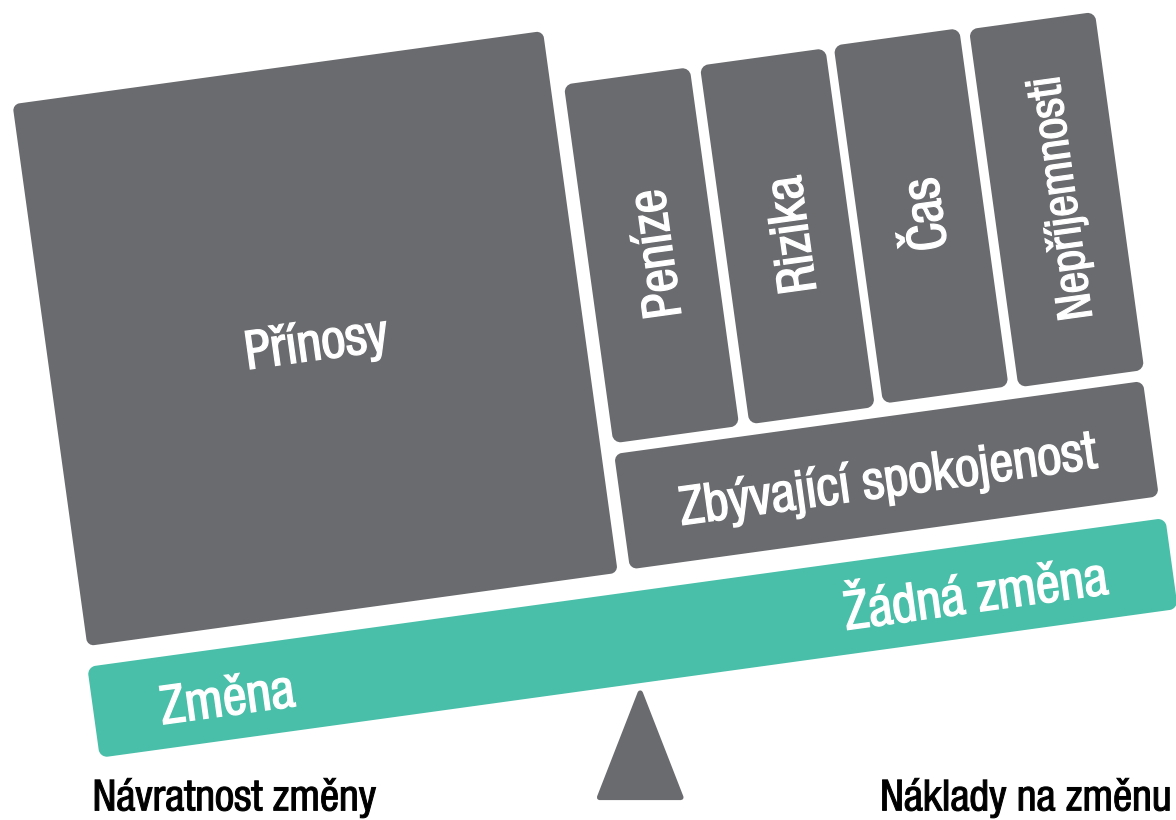
Proč uvažovat o změně?



Proč uvažovat o změně?



Stojí to za to?



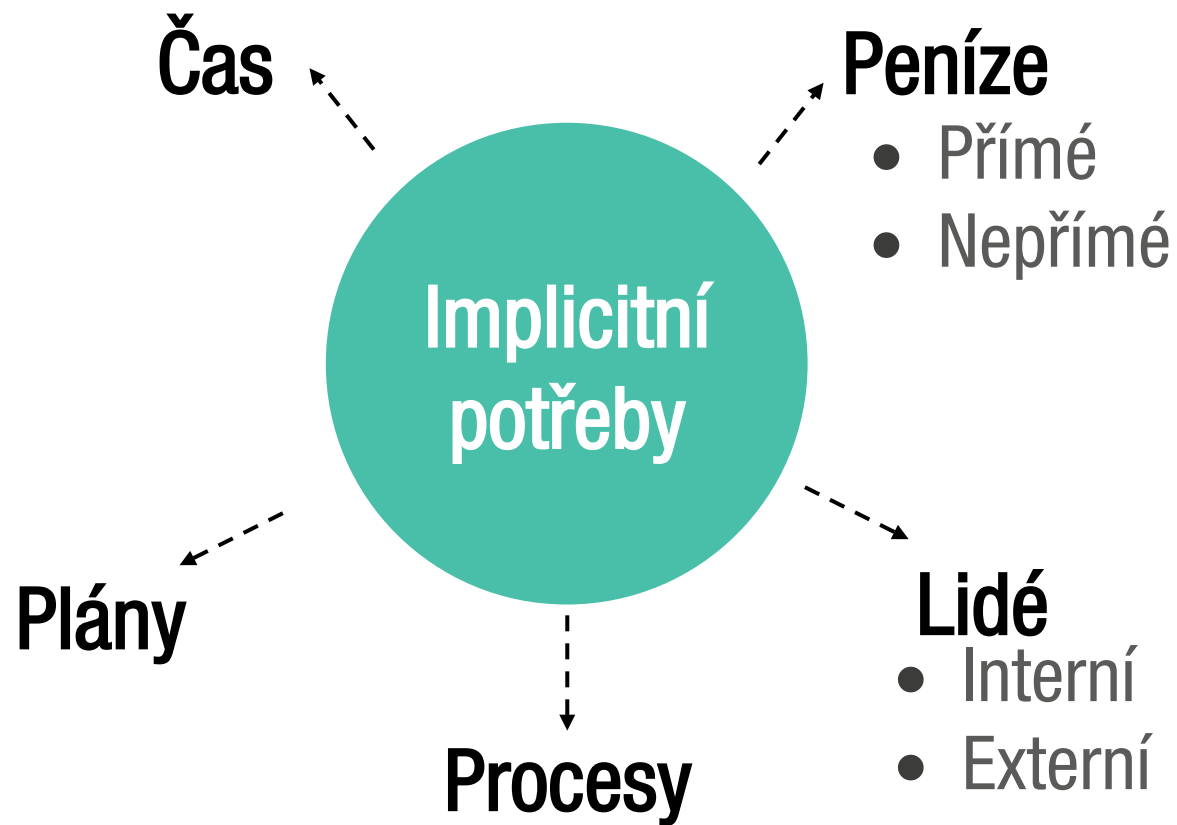
Uzavření

Pokryli jsme vše,
co potřebujete
vědět?

Jak jste říkal,
potřebujete ...
Přesně to ...

Jaké navrhuje
další kroky?

Generování Otázek na důsledky





Problémy a přínosy

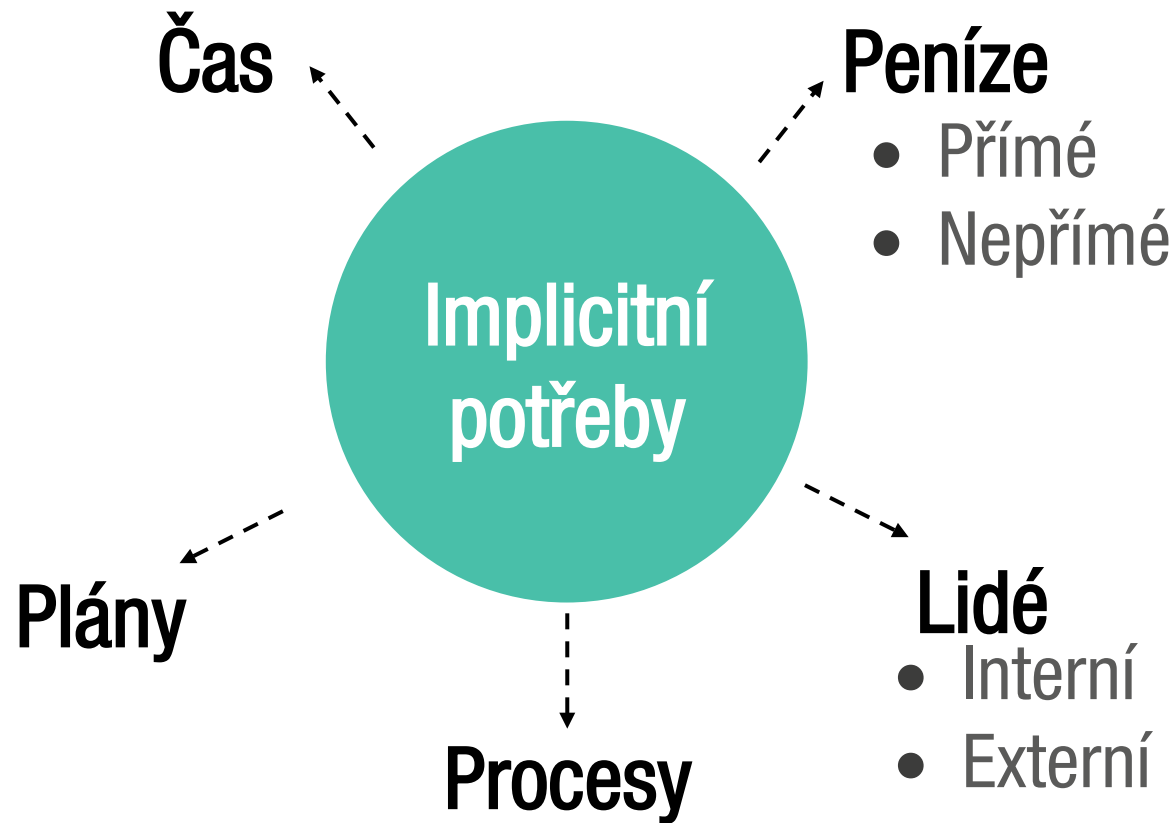
PROBLÉM
PROBLÉM
PROBLÉM
PROBLÉM
PROBLÉM!

Problémy a přínosy

**PŘÍNOS
PŘÍNOS
PŘÍNOS
PŘÍNOS
PŘÍNOS!**

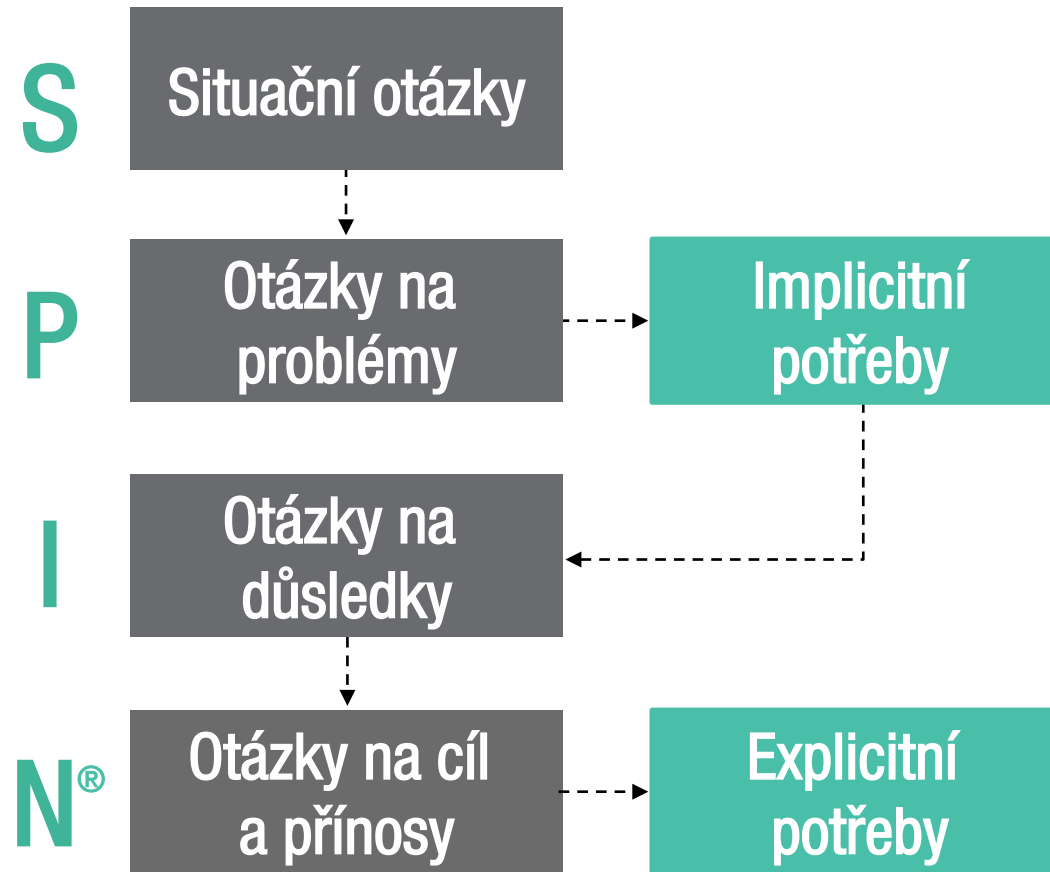


Generování Otázek na přínosy a návratnost



Model SPIN[®]

Logické
pořadí, ale
nikoli
neměnný
vzorec



Uzavření

Pokryli jsme vše,
co potřebujete
vědět?

Jak jste říkal,
potřebujete ...
Přesně to ...

Jaké navrhuje
další kroky?

Nákupní cyklus



Zdroje

www.martinbednar.net/neo-argument

Neodolatelný prodejní argument - otázky

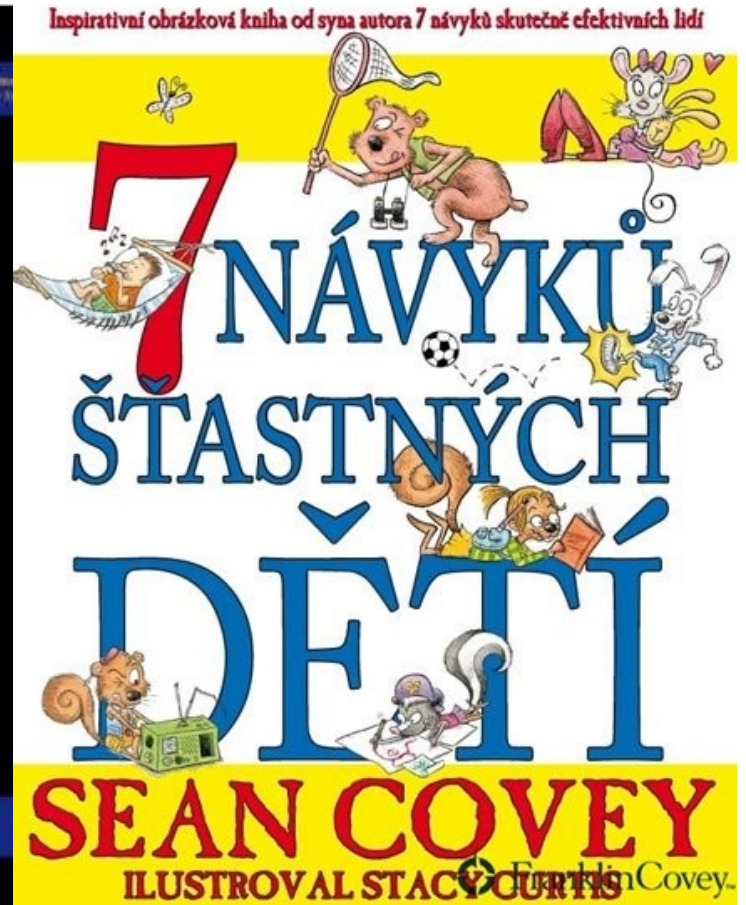
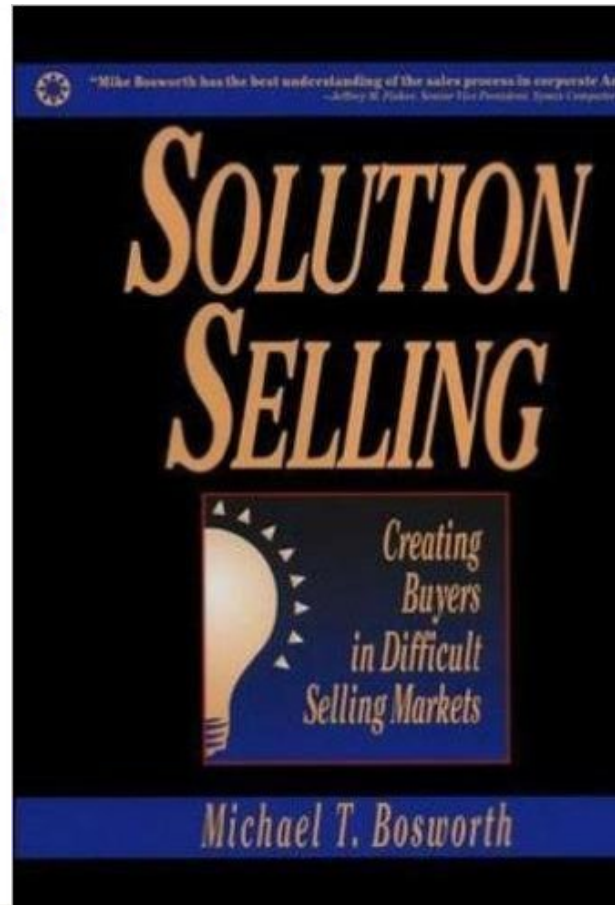
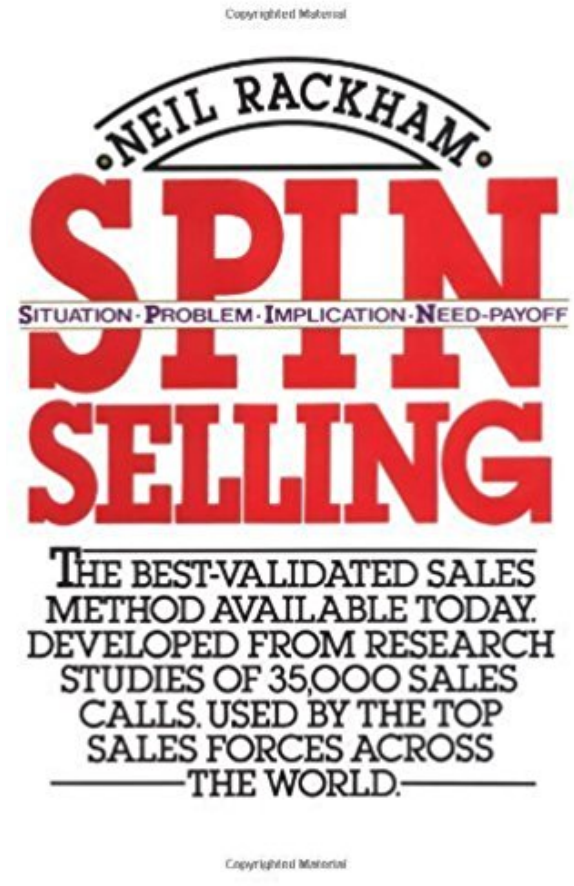
Problém	Dopad
Potřeba	Přínos



Martin Bednář

+420 602 695 888 • martin@martinbednar.net • www.martinbednar.net

Zdroje



Můj kontakt

Martin Bednar

www.martinbednar.net

+420 602 695 888



Děkuji za vaši pozornost

➔ Jak najít ten neodolatelný argument

opero

• Opero • Praha • 17. dubna 2018



**Martin
Bednář**