

Martin Bednář

TRENÉR OBCHODNÍKŮ

# Trénink obchodníků



Trénink  
obchodníků

Jak prodávat,  
přesvědčovat a  
vyjednávat



# Shrnutí

## Typické situace:

- Pokles výkonu prodejního týmu nebo jeho části
- Zavádění nového produktu nebo oslovování nového tržního segmentu
- Zvýšení konkurence na trhu a potřeba pomoci obchodníkům hledat nové argumenty a cesty
- Výběrová řízení a nákupní oddělení
- Prodej profesionálních služeb neobchodníky

## Proč tyto tréninky fungují:

- Jednotlivé techniky nacvičujeme na konkrétních produktech a klientech obchodníků
- Jednotlivé techniky si vyzkouší ve dvojicích
- Naplánují si postup při svém konkrétním jednání s konkrétním zákazníkem
- Obchodníci si tedy každý jednotlivý krok ihned přenesou do vlastního byznysu
- Na dalším setkání si rozebereme, co fungovalo a co ne



# Jak pomoci vaším obchodníkům k vyšším prodejům



Kompletní  
řešení

# SalesKick Akademie



# Shrnutí situace

## Situace:

- Potřeba rozvíjet obchodníky
- Dostatečný rozpočet k dispozici
- Tlak na cenu
- Konkurenční tlak
- Potřeba se vymezit proti konkurenci
- Potřeba generovat a konvertovat leady
- Potřeba uzavírat více nabídek

## Přínosy tréninku:

- Obchodníci se naučí všechny kroky prodejního cyklu od segmentace trhu až po vyjednávání podmínek
- Každý jednotlivý krok si ihned přenesou do vlastního byznysu
- Dopad na výsledek schůzek je tedy okamžitý
- Obchodníci zároveň získají komplexní nadhled



# SalesKick Akademie – kompletní prodejní cyklus

## Základy

Prodejní koučink  
pro manažery

Základy  
obchodnického  
řemesla

## Presales

Jak nalézt  
zákazníka

Nástroje

Cesta  
zákazníka

Oslovení  
zákazníka

## Prodej

Jak přesvědčit  
majitele problému

Jak přesvědčit  
majitele rozpočtu

Uzavření  
jednání

Time mgmt  
obchodníka

## Pokročilé

Otázky  
a námitky

Pocit  
urgence

Výběrové řízení a  
vyjednávání

Prodejní  
prezentace

Online příprava SalesKick Basic

# Řešení

- 10-měsíční program
- 10 dní rozdělených dle dohody mezi prezenční a online semináře
- Domácí příprava ve formě online videí a testů
- Řešíme konkrétní klienty a produkty obchodníků
- Obchodníci si vyzkouší danou techniku v praxi a na dalším setkání jejich zkušenosti vyhodnotíme a stavíme „další patro“
- Další info zde <https://martinbednar.net/saleskick-akademie/>





# Investice – SalesKick Akademie komplet

## SalesKick Akademie

= 1 skupina max. 12 účastníků

= ½ dne s manažery

+ 10 x 1 den s obchodníky

= **747.000 Kč**

- Splatné ve 3 fázích po 249.000 Kč vždy před začátkem dané fáze
- Fáze 1 = 2,5 dne + online licence na celou SalesKick Akademii
- Fáze 2 = 4 x 1 den
- Fáze 3 = 4 x 1 den

- Doprava 15 Kč/km z Poděbrad
- Ubytování mimo Prahu
- Všechny ceny jsou bez DPH
- Jsem plátce DPH
- Organizační a technické pokyny viz VOP v příloze.



# SalesKick Akademie – kompletní prodejní cyklus

Fáze 1

## Základy

Prodejní koučink  
pro manažery

Základy  
obchodnického  
řemesla

Fáze 2

## Presales

Jak nalézt  
zákazníka

Nástroje

Cesta  
zákazníka

Oslovení  
zákazníka

## Prodej

Jak přesvědčit  
majitele problému

Jak přesvědčit  
majitele rozpočtu

Uzavření  
jednání

Time mgmt  
obchodníka

Fáze 3

## Pokročilé

Otázky  
a námitky

Pocit  
urgence

Výběrové řízení a  
vyjednávání

Prodejní  
prezentace

Online příprava SalesKick

Proč do toho jít?

*„Hokejem se dá zbohatnout až  
poté, co se naučíte perfektně bruslit  
a střílet góly. Ne naopak.“  
Jaromír Jágr*

V obchodě to platí také.

Pojďme to vaše obchodníky naučit!

# Proč do toho jít s Martinem?



## Protože to přináší výsledky

- Vyzkoušeno v desítkách firem
- V různých oborech
- Od mladých obchodníků po seniorní
- Od prodejců přes produktové specialisty až po daňové poradce a právníky
- V ČR i v dalších zemích Evropy

## Protože to lidi baví

- Je to praktické
- Martin si nehraje na hvězdu
- Hvězdami jsou obchodníci
- Oni si to vymyslí
- Oni to pak vezmou a používají

## Ale

- Zapotí se u toho
- I tak je to „práce“



# Martin Bednář - zkušenosti



## Reference



## Zkušenosti s prodejem

16 let jako trenér

14 let jako bankéř

= obchodník banky a manažer

1 rok jako obchodník,

prodávající skotskou whisky



# Martin Bednář



## Certifikáty a tituly

- SPIN Sales Trainer
- Challenger Sales Trainer
- VBA Negotiation Trainer
- Designing High Performance Learning Journeys / Brinkerhoff
- Kirkpatrick Four Levels Evaluation Program
- MBA, Corporate Finance, University of Pittsburgh, USA
- Ing., El. počítače, FE VUT Brno

## Osobní

- Otec 2 synů
- Rekreační běžec
- Vášnivý čtenář
- Původně Brňák



# Parametry – prezenční trénink

- 9-17 h,
- Prostory zajišťuje zákazník,
- Požadavky na prostory viz VOP v příloze,
- Úpravy požadavků možné na základě dohody.

## Logistické požadavky

- Dataprojektor,
- 1 flipchart s papíry na 3 účastníky,
- Občerstvení pro účastníky i lektora, včetně oběda,
- Přístup do místnosti min 90 min před začátkem a 60 min po konci ,
- Další viz VOP v příloze mailu.



# Parametry – online trénink / follow-up

- 1 modul = 2 hodiny
- Každý účastník na vlastním počítači
- V případě 2 účastníků v jedné místnosti účast z jednoho počítače
- V případě více než 2 účastníků v jedné místnosti je nutné telekonferenční vybavení, je nutno jej vyzkoušet a 1 osoba musí fungovat jako místní moderátor

## Technické požadavky pro každého účastníka:

- Počítač
- Webkamera
- Mikrofon (stačí interní)
- Připojení k internetu
- Doporučuji sluchátka
- Doporučuji osvětlení obličeje





# Kontakt

Martin Bednář

+420 602 695 888

[martin@martinbednar.net](mailto:martin@martinbednar.net)

[www.martinbednar.net](http://www.martinbednar.net)

Máte dotazy?

Zkuste odpovědi zde:

<https://martinbednar.net/#FAQ>



Podcast

Akcelerace  
B2B prodeje

[Spotify](#) — [Apple Podcasts](#) — [Google Podcasts](#)



Kniha

Nakopněte svůj  
B2B prodej

