

Toto jsou nejčastější oblasti, se kterými se na nás manažeři obrací, abychom jim pomohli je zlepšit, trénovat a posunout u jejich obchodníků.

Nejčastější „nářky“ manažerů na obchodníky:

1.	Vyhýbají se akvizicím.	<input type="checkbox"/>
2.	Nosí malé objednávky.	<input type="checkbox"/>
3.	Mají malé marže.	<input type="checkbox"/>
4.	Bojí se cen a cenových námitek.	<input type="checkbox"/>
5.	Nerozumí finanční argumentaci.	<input type="checkbox"/>
6.	Neumí aktivně táhnout proces obchodu kupředu.	<input type="checkbox"/>
7.	Ztrácejí zákazníky – konkurence jim je přebere.	<input type="checkbox"/>
8.	Neumí zvětšit opakovanou zakázku.	<input type="checkbox"/>
9.	Obchodníci si neumí domluvit akviziční schůzku po telefonu.	<input type="checkbox"/>
10.	Prodávají svému manažerovi, proč to nejde a prodávají jako úspěchy neúspěchy.	<input type="checkbox"/>
11.	Neumí přijít s problémem, snaží se jej ututlat.	<input type="checkbox"/>
12.	Nemají prodejní techniku, jen prezentují produkt a chtějí prodat – nákup to už nebaví.	<input type="checkbox"/>
13.	Nedělají přípravu na schůzku – jedou a čekají, že to nějak dopadne.	<input type="checkbox"/>
14.	Neumí prodávat nové produkty.	<input type="checkbox"/>
15.	Dávají slevu, i když není potřeba.	<input type="checkbox"/>
16.	Neposlouchají, co chce zákazník a „melou“ si své.	<input type="checkbox"/>
17.	Neumí se dostat ke klíčovým lidem u klienta, chodí stále k jednomu.	<input type="checkbox"/>
18.	Neumí prezentovat sebe a svou společnost.	<input type="checkbox"/>
19.	Neumí pracovat se svou psychikou a s psychikou zákazníků.	<input type="checkbox"/>

Toto jsou nejčastější oblasti, se kterými se na nás CEO obrací, abychom jim pomohli zlepšit, trénovat a posunout u jejich manažerů.

Nejčastější „nářky“ CEO na své obchodní manažery:

1.	Bojí se propustit neúspěšné obchodníky, protože nenajdou nové.	<input type="checkbox"/>
2.	Mají málo společných návštěv v terénu.	<input type="checkbox"/>
3.	Vedou neefektivní porady.	<input type="checkbox"/>
4.	Neumí přijmout cizí názor.	<input type="checkbox"/>
5.	Neumí řídit pipeline.	<input type="checkbox"/>
6.	Neumí poskytnout zpětnou vazbu.	<input type="checkbox"/>
7.	Neumí řídit nástupní období.	<input type="checkbox"/>
8.	Neumí nastavit lidem dobře cíle, plánují jen čísla a obraty, ne cestu k nim.	<input type="checkbox"/>
9.	Neumí zadávat úkoly a řídit úkoly u svých lidí.	<input type="checkbox"/>
10.	Neumí si organizovat svoji práci, jsou permanentně ve stresu.	<input type="checkbox"/>
11.	Manažeři neřídí akvizice.	<input type="checkbox"/>
12.	Neumí komunikovat změnu /např. org struktury – proč k tomu došlo, se se očekává atd/.	<input type="checkbox"/>
13.	Neumí řídit rozvoj podřízených.	<input type="checkbox"/>
14.	Nepřemýšlí strategicky, plánují na měsíc dopředu.	<input type="checkbox"/>
15.	Nechtějí se školit, už vším prošli.	<input type="checkbox"/>
16.	Nespolupracují s ostatními odděleními, každý sám za sebe.	<input type="checkbox"/>
19.	Neumí pracovat se svou psychikou a s psychikou podřízených.	<input type="checkbox"/>