



Vážení obchodní přátelé,  
v rámci naší spolupráce a sdílení zkušeností Vám zasíláme první letošní novinky a inspiraci.

## **Co od nás můžete v roce 2018 očekávat?**

- Stále se specializujeme na rozvoj obchodníků a manažerů.
- Stále podporujeme manažery v implementaci změn – přehazujeme výhybku na novou kolej.
- Stále pomáháme zlepšovat Váš obchod.
- Stále investujeme do inovací a nových produktů.

## **A v čem Vás můžeme nově inspirovat?**

- Uvádíme na trh úplně **nový produkt postavený na principech Solution a Consultative selling** – viz. odborný článek na druhé straně.
- Startujeme **upgrade otevřených programů**. I když názvy vypadají stále stejně, obsah programů je upraven o nové trendy na trhu, tipy z praxe, propojení na moderní technologie. A také jsme nově ke každé kapitole vytvořili praktické příručky, kde si rovnou Vaši lidé zpracují svoji na míru ušitou „case study“ a mohou se tak velmi rychle posouvat, zlepšovat. Nově uchopené otevřené programy tak pro Vás mohou sloužit jako profesní kvalifikace pro danou pozici. Přehled otevřených programů zde: <http://www.palatinum.cz/download/CAL.pdf>
- Ve spolupráci s **universitou v Oxfordu nabízíme unikátní metodu koučování** postavenou na kvalitě a hloubce řešení, na písemném projevu, na „skládání účtů“, na praktickém zadání, které Vás motivuje a inspiruje. Díky této metodě se podíváte za obzor, budete mít větší nadhled a strategicky si propojíte souvislosti. I u velmi obtížných témat se za mnohem kratší čas přestanete „točit v kruhu“ a najdete cestu ven, která Vás bude bavit a zvýší šance na úspěch.

Na celý rok jsme pro Vás také připravili **odborná setkání na aktuální témata a trendy**, co se na trhu diskutuje.

Ale také i akce, kde si s námi můžete odpočinout od pracovních povinností a načerpat energii.

Prosím zarezervujte si ve svých diářích. A Pokud se budete chtít na kteroukoliv akci přihlásit, kontaktujte prosím přímo Veroniku Martinovskou 778 477 146.

- 15.3.2018 od 18 hod - odborné setkání s ochutnávkou
- 2.6. 2018 od 14 hod – neformální setkání i s dětmi
- 13.9.2018 od 18 hod - odborné setkání s ochutnávkou
- 30.11.2018 od 18 hod – neformální vánoční setkání

Pokud Vás jakékoli téma zaujalo, dejte nám vědět. Rádi přijedeme a prodiskutujeme více do hloubky. Váš tým Palatinum.



V rámci sdílení zkušeností níže uvádíme odborný článek týkající se Solution sellingu.

**Solution selling.** Jednoduché prodejní situace, jeden na jednoho, dnes trénuje řada firem a umí řada obchodníků. Ale vývojem trhu, situace přestávají být jednoduché a začínají být stále více komplexními. Komplexní znamená, že prodáváte nejen více rozhodovačům u zákazníka, ale musíte přesvědčit o výjimkách i rozhodovače u sebe ve firmě.

Pro úspěšný prodej v komplexní situaci je potřeba naučit obchodní tým novým postupům, novým technikám, který zahrnuje program Solution selling. Stejně tak se při této technice prodeje modifikuje i práce manažerů a práce s jejich obchodníky. Především se však bude jednat o změnu složení obchodního týmu, protože ne každý úspěšný obchodník v jednoduchých situacích prodeje může uspět i v prodeji komplexním.

Jde o změnu v práci obchodního týmu, tedy 2 letou systematickou práci, která při úspěšném zvládnutí může přinášet velké výhody:

- Zvětšení zakázek, a to řádově.
- Výjimečnost proti konkurenci, získání konkurenční výhody.
- Konec prodeje nízkou cenou, účast ve výběrových řízeních apod.
- Vyšší motivaci manažerů a obchodníků.
- Kvalitnější složení obchodního týmu.
- Prodej do větších firem a získání většího podílu na trhu.

Jaká jsou úskalí této metody? Složení obchodního týmu, tj. abychom:

- Poznali, kteří obchodníci jsou vhodní pro nový způsob prodeje.
- Dokázali najít nové vhodné obchodníky.
- Dokázali správně trénovat a vést ty obchodníky, které si v týmu necháme.

To je nejužší místo celého přístupu.

Tuto metodu začínají na našem trhu uplatňovat nejprogresivnější firmy a jejich obchodní týmy. Domníváme se, že je správný čas a kdo dokáže tuto výhodu uchopit jako jeden z prvních, získá neopakovatelnou výhodu.

Zajímavé články k tomuto tématu: <http://petrhapl.com/solution-selling-prodejni-vykonnost>  
<https://www.membrain.com/blog/is-solution-selling-dead-is-challenger-sales-the-new-king>