Nejrychlejší cesta k zisku: Praktický návod, jak vynalézavou obchodní strategií zefektivnit vaši firmu a při stejném úsilí prodávat mnohem více

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Dostávat za stejnou práci dvojnásobnou odměnu by si přál sice každý... ale mnoho manažerů a majitelů firem se tomu ve skutečnosti brání.

A způsobují si to - stejně jako možná i vy - právě svou pracovitostí.

Jak? Položte si tuto otázku: Jsem ochoten věnovat celý den tomu, že budu debatovat, diskutovat a přemýšlet o strategii své firmy?

"Na takové nesmysly já nemám čas, já musím shánět zakázky, prodávat, vydělávat peníze", odpoví mnoho manažerů.

Právě chytrá strategie přitom pomáhá malým firmám překvapit a překonat své větší konkurenty. Právě dobře zvolená strategie dokáže přivést do vaší firmy více zákazníků, než úmorná práce prodejců.
A právě důvtipná strategie umí zvýšit prodej ne o půl procenta, ale hned o několik desítek procent.

Realita je ale neúprosná: Budete-li i nadále pracovat stejným tempem jako doposud, získáte za svou práci stejnou odměnu.

Rychlejší, jednodušší a větší odměnu můžete získat jen tak, že na chvíli z "rozjetého vlaku" vystoupíte. Ověříte si, jestli vůbec jedete správným směrem. A pokud zjistíte, že do stejného cíle jede i "rychlík", můžete se k němu připojit a dostat se tam - bez další práce - mnohem dříve.

Na semináři **"Nejrychlejší cesta k zisku: Praktický návod, jak vynalézavou obchodní strategií zefektivnit vaši firmu a při stejném úsilí prodávat mnohem více"** pochopíte, jak takovou cestu a pomyslný "rychlík" najít i pro vaši firmu.

Na semináři se například dozvíte:

Proč se strategií vaší firmy vůbec zabývat

- Jakou strategii má firma, která "žádnou nemá"
- Jak ovlivňuje každá strategie celkovou výkonnost
- Jak se (ne)existence strategie projeví na firemní kultuře
- Proč je strategické myšlení "uměním vítězit"
- Jaké jsou rozdíly mezi plánem a strategií
- Jaký je vztah mezi strategií a misí
- Čím se vyznačuje strategické myšlení a proč jej získat

Jak prozkoumat připravenost vaší firmy k boji s konkurencí

- Co vám odhalí metoda SWOT a jaké jsou její výhody a nevýhody
- K čemu slouží "mind maps" a jak s nimi pracovat
- Jak využít "brainstorming"... jinak, než jste zvyklí

- Kdy a jak použít metody sociálního výzkumu
- Jaká firemní kultura u vás ve skutečnosti panuje... a proč
- Jak prověřit vnitrofiremní komunikaci a co udělat s výsledky

Jaké strategie můžete pro zvyšování prodeje zvolit

- Co přináší strategie nízkých nákladů (a na jaká nebezpečí si dávat pozor)
- Jak budovat strategii diferenciace (a jak se to projeví)
- Kdy může být vhodná "segmentová" strategie (a kdy ne)
- Proč současnost nepřeje strategiím stability
- Jak vypadá strategie expanze (a jaká jsou rizika)
- Kdy volit strategii omezení (ale co si přitom uvědomit)
- Na co nezapomenout u sanační strategie

Na co při uplatňování nové strategie dávat pozor

- Proč mnoho strategií končí fiaskem (a kdo nebo co za to může)
- Proč budou někteří lidé změny odmítat (a jak se na to připravit)
- Co vám bude při zavádění změn nejvíce bránit a jak to překonat
- Co všechno o strategii a změnách říci vašim pracovníkům (a kdy)
- Koho zvolit na pozici "manažera změn"

Jak na vašem trhu předvídat změny... a připravit se na ně

- Jak sledovat a posuzovat změny nákupního chování, trhu, konkurence a zákazníků
- Jak vám v tom pomohou manažerské hry
- Jaké jsou současné trendy vývoje
- Jak vytvářet scénáře budoucího vývoje
- Jak ve vaší firmě rozproudit nápady, nové myšlenky a zlepšovací návrhy

Na semináři tak zejména:

- pochopíte, proč je výběr správné strategie a firemní kultury účinnější, než "tvrdý" management
- zjistíte, jak postupovat při vymýšlení strategie, jejím zavádění a překonávání překážek
- poznáte analytické a plánovací techniky (SWOT, mind maps, brainstorming, fish bone)
- uvidíte metody sociálního výzkumu (audit organizační kultury, komunikační audit, 360°zpětná vazba)
- odhalíte, co a kdo vám bude při zavádění strategie bránit nejvíce
- zkusíte si pracovně formulovat vizi a misi vaší firmy
- zahrajete si manažerskou strategickou hru (a uvidíte, co všechno vám o sobě a ostatních prozradí)
- dozvíte se, jaké strategie používají ostatní
- poznáte "megatrendy" současného vývoje

Jak hodnotí lektora absolventi jeho dalších seminářů

"*Seminář splnil mé očekávání, velmi úspěšně navázal na mé předešlé poznatky, navíc jsem díky tomuto semináři zjistil, že svoji práci nedělám vůbec špatně. Nejvíce mne zaujala praktická cvičení, při nichž si člověk nejlépe udělá představu o vykládaných pojmech. Mám rád semináře, kde jsou uváděny příklady z praxe.*" Václav Veselý
"*Lektor nejel podle předem dané osnovy, ale zajímal se o konkrétní dotazy účastníků a poté seminář*

tomuto přizpůsobil. Dokázal "rozpoutat" velkou komunikaci navzájem. Líbilo se mi, že jsme byli přímými účastníky a spolutvůrci semináře, ne jen posluchači." Ludmila Hubáčková
"*Pohodová přátelská atmosféra, zábavné a srozumitelné podání lektora. Teoretické poznatky obohacené praktickými zkušenostmi přítomných.*" Mgr. Aleš Veselý

Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na namiru@cvc.cz a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: Prodej a jednání se zákazníky
- Úroveň: Předchozí znalost tématu výhodou, ale není nutná
- Cena semináře: Na vyžádání

Přihlášení na seminář

Nejrychlejší cesta k zisku: Praktický návod, jak vynalézavou obchodní strategií zefektivnit vaši firmu a při stejném úsilí prodávat mnohem více

+420 585 227 076