

„METODA BBQC“

Business Behavior Quick Change

EFEKTIVNÍ OBCHODNÍ STRATEGIE

Reference Ing. et. Bc. Petra Kosiny

„Metoda mi dává hlavně:

- *sebejistotu (jsem připravena na reakce klientů, vím, co ode mne klienti potřebují slyšet),*
- *změnu klíčových postupů (např. způsob komunikace při předání kalkulace, komunikace se zadavatelem výběrového řízení),*
- *osvědčené postupy, které, jak jsem vyzkoušela, při komunikaci s klienty skutečně fungují,*
- *pomohla mi uvědomit si věci, kterých bych si sama nevšimla – i zdánlivých detailů, které hodně zákazníky ovlivňují.*

Díky tomu se mi zvýšila také úspěšnost při uzavírání zakázek cca o 45 %. Metodu mohu doporučit.

Také mohu doporučit soustavnost, která pomáhá oživovat a vypilovat naučené postupy."

Renata Vavreková, návrhářka-obchodník, Orsei

"Pět setkání mi přineslo něco úplně jiného, než jsem čekal, a bylo to daleko lepší, než jsem čekal. Absolvoval jsem již různá školení a koučinky, ale toto bylo úplně jiné.

Přínos pro sebe z metody spatřuji v těchto oblastech:

1. *Okamžité uplatnění postupů v praxi – změnil jsem a rozšířil některé postupy a zákazníci reagují pozitivně. Zdokonalil jsem představení sebe a své společnosti, více se ptám, více se zaměřuji na cíle a potřeby zákazníka, cíleněji argumentuji, hovořím více o přínosech pro zákazníka (méně o vlastnostech stroje), zařadil jsem častější shrnování a ošetřování zákaznickových pochybností.*
2. *Na základě simulací a cvičení jsem získal k zákazníkovi bližší vztah, nevím přesně, jak se to stalo, ale stalo se tak. Lépe zákazníka vnímám, mám bližší vztah k jeho cílům, k jeho potřebám a k jeho problémům. Zákazníci to vnímají taky a reagují pozitivně.*
3. *Na základě simulací a cvičení se celkově cítím stabilnější a jistější. To má pro mne obrovský význam a tato větší jistota se projevuje ve všem: v emailu, v jednání se zákazníky, ve vyjadřování, v psaní nabídek, prostě všude.*

Mohu doporučit všem, kteří chtějí více prodat a cítit se přitom lépe. Pozitivní změny se dostávají okamžitě."

Martin Hromek, obchodník, Spinservis

„V roce, kdy byl koučován náš šéf pobočky na Slovensku, dosáhl nejlepších prodejních výsledků v celé své historii.“

Petr Randula, majitel společnosti Softconsult

**Podnikatelský institut
PYRAMIDA, s.r.o.**
Karlštejská 11/30
158 00 Praha 5

KONTAKTY:

Tel.: + 420 251 611 455,

+ 420 739 571 753

www.pyramidasro.cz

E-mail: institut@pyramidasro.cz

