

# Obchodní výkonnostní desetiboj

Při úvahách o možnostech zvyšování výkonu Vašich manažerů, obchodníků si můžete klást tyto otázky.

## OTÁZKY

- Co je příčinou nízkého výkonu?
- Je to v lidech, v systému, v nástrojích?
- Mají lidé potřebné dovednosti a motivaci?

- Jakými nástroji mohu podpořit zvýšení výkonu?
- Jak nástroje vytvořit, aby je lidé nebrali jako směrnice, postupy, administrativu?

- Jak zavést efektivně nástroje do praxe?
- Jak ošetřit rizika odporu?

- Jakým způsobem ověřovat realitu v praxi?

## POSTUP ŘEŠENÍ

- Zjištění současného vztahu, co funguje, co je potřeba zlepšit

- Tvorba nástrojů (pravidel) pro zvyšování výkonu v organizaci

- Zaškolení, instruktáž manažerů

- Zavedení nástrojů do praxe (kontrola, koučink, podpora)

## CO VÁM SLUŽBA M.C. TRITON PŘINESE?

- Zvýšení obchodního výkonu firmy či její části
- Zvýšení dovedností lidí, kteří ovlivňují výkon
- Zavedení systémových nástrojů (know-how zůstává ve firmě)

## 10 NÁSTROJŮ PRO ZVÝŠENÍ VÝKONU OBCHODU – PŘÍKLAD

1. **Stanovení cílů - regionu a oblastí** - jejich strukturovaný rozpis a měsíční sledování plnění na poradách, vazba cílů na manažerské bonusy, jednotný reporting obchodních výsledků
2. **Stanovení cílů pro obchodní zástupce (OZ)** - sepsané a projednané dohody v ks a objemu, vyčíslení výdělku, měsíční sledování na poradách a 1:1
3. **Porada** - pravidelné termíny, výsledky, aktivity, úkoly...
4. **1:1 - Pravidelně s každým pracovníkem mezi poradami nadřazený probírá výsledky**
5. **TOJ** - Training On the Job - manažer provádí náslechy a poskytuje zpětnou vazbu podřízenému
6. **Manažer dělá pravidelně nábor, výběr nových lidí**
7. **Manažer pravidelně provádí adaptaci nových lidí** (cíleně vyhrazený čas v jednom dni v týdnu)
8. **Manažer navazuje vztahy na vyšších úrovních** - vytváří „obchodní podhoubí“ pro OZ
9. Manažer provádí **pravidelně hodnocení výkonu** (kvartální...) s vazbou na odměnu
10. Manažer **vytváří týmovou atmosféru** (společné akce...)

## PŘÍBĚH Z REALIZOVANÉHO PROJEKTU

### Klientovo zadání:

- Klient chtěl navýšit obchodní výkon regionu Jižní Čechy v kusové produkci (počet nových smluv a navýšení cílových částek stavebního spoření).
- Klient chtěl zvýšit úroveň manažerské práce 5. oblastních ředitelů, regionální ředitelky a zavést vybrané nástroje na řízení výkonnosti obchodu.

### Pro naplnění zadání bylo použito následujícího postupu:

- V rámci koučinku bylo postupně předáváno níže popsané know-how regionální ředitelce a oblastním ředitelům. Toto know-how bylo zároveň aplikováno v praxi.
- Know-how obsahovalo: regionální a oblastní strategii, individuální produkční dohody se správci kmene, systém porad a způsob jejich vedení, individuální řízení výkonu 1:1, tvorba argumentačních listů pro OZ, řešení konkrétních personálních otázek, personální mapa OZ, identifikace příčin nízkého výkonu a práce s nimi, systém práce s čísly (výkonové parametry), motivační podpora manažerů, způsob práce s kmenem...
- Koučové M.C.TRITON navštěvovali 1-2x měsíčně každého manažera a společně prováděli přípravu na poradě, asistenci na poradě, rozbor 1:1 rozhovorů, krátké instruktáže, konzultace. Byl využit nástroj „Koučovací karty“. Součástí projektu byla spolupráce s centrálou.

### Výsledek projektu:

- Výsledek splnil očekávání, podařilo se výrazně zvýšit kusovou produkci smluv o stavebním spoření v době trvání projektu v regionu.
- Též se podařilo zvýšit manažerskou úroveň vybraných oblastních ředitelů. Došlo ke snížení počtu oblastních ředitelů a jeden ředitel byl obměněn.
- Na základě úspěchu v Jižních Čechách se klient rozhodl implementovat obdobný postup v ostatních regionech ČR.

INDEX NÁRŮSTU	SMLOUVY + NAVÝŠENÍ (ks)		SMLOUVY + NAVÝŠENÍ (objem)	
	České Budějovice	Brno	České Budějovice	Brno
Říjen	1,01	0,95	1,13	1,00
Listopad	1,10	0,95	1,36	1,04
Prosinec	1,15	1,15	1,68	1,30
Leden	1,35	1,22	1,95	1,35

## VYBRANÉ REFERENCE

