

Zvýšení výkonu obchodu v energetice

CHCETE-LI ZVÝŠIT VÝKON VAŠÍ OBCHODNÍ SLUŽBY, MOŽNÁ SI POLOŽÍTE TYTO OTÁZKY:

- Jsme připraveni na změny na energetickém trhu? Máme změnit způsob organizace práce - získávání a obsluhy zákazníků?
- Máme nastaven způsob dobývání trhu? Víme, na které zákazníky se zaměřit? Víme, jak je vytipovat?
- Máme standardy, nástroje a pomůcky, kterými podpoříme obchodníky v dosažení cílů? Víme, co zákazník ocení? Máme správnou obchodní řeč a prodejní argumenty?
- Máme pomůcky pro dosahování výsledků tj. řízení počtu aktivit obchodního týmu a kvality provádění obchodní aktivity? Jak dosáhnout sdílení nejlepší praxe mezi obchodníky?

A Analýza nastavení obchodní služby

+ Ověření výstupů v praxi

B Nastavení systému a pomůcek

- Kdo zajistí rychlé zavedení nástrojů do praxe a jejich užívání?
- Jak umí moji podřízení využít nástroje v praxi? Mají potenciál dosáhnout požadovaných cílů?

C Zavedení nástrojů do sítě

D Kontrola a koučink v praxi

CO VÁM SLUŽBA PŘINESE?

- Nastavení obchodního modelu na daný segment zákazníků vč. pomůcek a argumentů pro obchodníky.
- Nastavení řízení aktivity a kvality obchodní sítě nikoli jen dle výsledků (tj. řídím budoucnost nikoli minulost) vč. pomůcek hodnocení a checklistů.
- Ověření nástrojů v praxi u zákazníků a jejich rychlé zavedení do praxe.

NABÍZENÉ AKTIVITY

A **Analýza nastavení obchodní služby**

Způsob segmentace	Obchodní model & distribuční kanál	Systém obchodování, standardy, pomůcky
Určená strategie (priority/kapacita)		Systém řízení, standardy, pomůcky



Ověření v praxi

Očekávání zákazníků od způsobu obsluhy
Způsob rozhodování / nákupního chování

B **Nastavení systému a pomůcek**

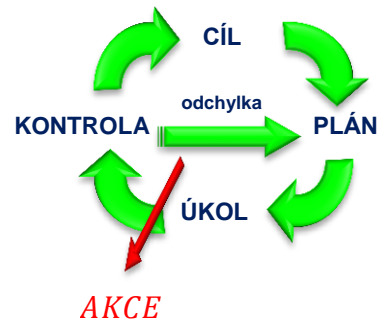
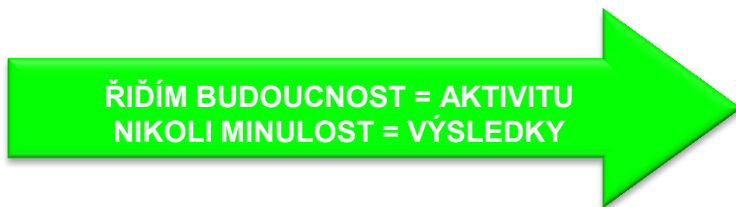
Nový obchodní / distribuční model	Vytvoření plánu aktivit a pomůcek / standardů	Nastavení hodnocení výkonu a kvality včetně řídicích pomůcek
Rozpad cílů a nastavení aktivit		



Ověření v praxi

Přesnost identifikace / segmentace zákazníků
Srozumitelnost prodejní argumentace

ZÁKLADNÍ IDEA ŘÍZENÍ VÝKONU



C **Zavedení nástrojů do sítě**

Komunikace cílů do obchodní sítě	Práce s lidmi v poli	Díčí úpravy nástrojů	Sdílení nejlepší praxe
----------------------------------	----------------------	----------------------	------------------------



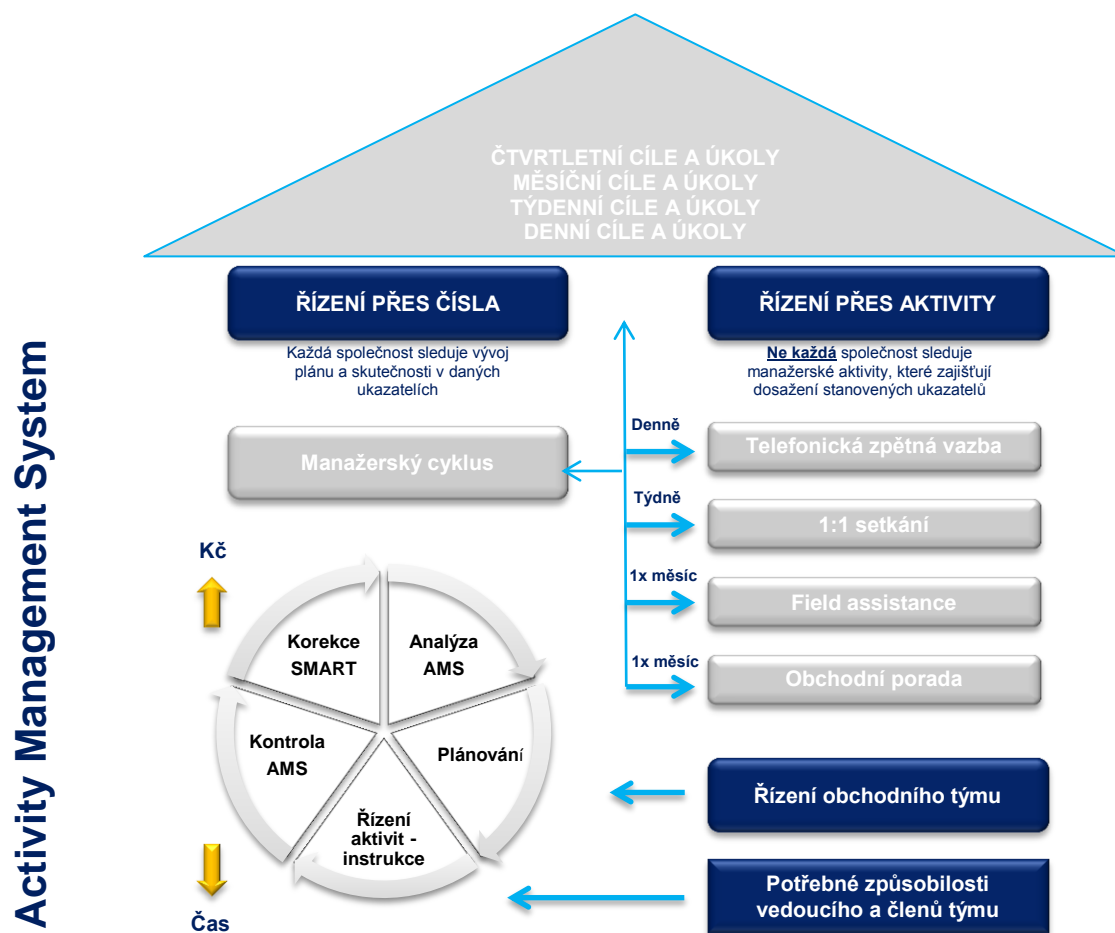
D **Kontrola a koučink v praxi**

Ověření kvality lidí	Harmonogram auditů CO-KDY-KDO-JAK? (Ověření v praxi)	Nápravná opatření (systém/lidi)
----------------------	--	---------------------------------

PŘÍSTUP M.C. TRITON

- „Naše řešení respektuje podmínky vaší společnosti a daného segmentu – nejde o pouhý přenos know-how.“
- „Zavádíme řešení do praxe a ověřujeme jeho použitelnost v praxi – u zákazníků i v rámci vašeho obchodního týmu.“

PŘÍKLAD NASTAVENÉHO SYSTÉMU ŘÍZENÍ - PŘEHLED ČINNOSTÍ A FREKVENCE



VYBRANÉ REFERENCE



Karel Kučera, 777 570 058, kucera@mc-triton.cz