

Nejčastější změny/situace, které naši zákazníci opakovaně kupují pro sebe a své týmy

Jméno	Datum							
1. zlepšit vyjednané podmínky smluv u zákazníků	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
2. udržet klíčové zákazníky, získat od nich více obchodu a profitu	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
3. zvýšit psychickou odolnost manažera a obchodníků, práce se stresem	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
4. naučit se odolávat tlaku zákazníků při jednáních	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
5. zlepšit akvizice - přísun nových zákazníků	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
6. udržet stávající zákazníky	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
7. zlepšit řízení výkonu a motivace lidí	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
8. zaučení nových obchodníků	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
9. zaučení nových manažerů	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
10. umět nastavit rytmus a organizaci práce v oddělení - uzávěrky, pracovní model	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
11. zlepšit týmovou spolupráci, synergii mezi lidmi, aby nedocházelo ke konfrontacím	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
12. zlepšit poskytování zpětné vazby	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
13. zlepšit interní komunikaci s jiným oddělením	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
14. získat nový segment zákazníků	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
15. zvýšit prodejní výkon celé organizace	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
16. zvýšit objem prodeje či zvýšit objem profitu - u týmu nebo jednotlivce	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
17. zavést nový způsob prodeje	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
18. launchovat nový produkt	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
19. zavádění změn do praxe	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
20. zažít nových postupů a chování	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
21. standardizovat prodejní dovednosti a manažerské u všech lidí na stejnou úroveň	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
22. implementace rozhodnutí vedení / centrály do každodenního pracovního života	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
23. reagovat na změny u zákazníků	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
24. prodat dražší / profitabilnější produkt	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
25. reagovat na změny a odpor / tlak lidí	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
26. vytěžit stávající zákazníky - cross selling	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
27. motivace zkušených lidí	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
28. naučit se řídit vztahy se zákazníky	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
29. umět nastavit priority	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
30. umět efektivně zadat úkoly a kontrolovat je	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
31.	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
32.	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>
33.	1	2	3	4	5	6	7	<input type="checkbox"/>

* Škála 1-7 (1- bere nejméně energie, 7- bere nejvíce energie), označte "X" oblasti, se kterými budete mít nejvíce starostí nebo Váš tým bude klást relativně velký odpor v nejbližším období.