

AKADÉMIA PRE OBCHODNÍKOV 2.0



3-dňový praktický B2B tréning pre obchodníkov a firmy, ktoré chcú viac predaja, vyššiu maržu a menej stratených obchodov.

Firmy nestrácajú peniaze len na slabom produkte. Strácajú ich na slabej príprave, slabých otázkach, zľavách a nedotiahnutých ďalších krokoch obchodného zástupcu. **Akadémia pre obchodníkov 2.0** učí obchod viesť ako proces, nie ako improvizáciu – aby obchodník vedel, s kým má zmysel robiť, ako viesť rozhovor, ako obhájiť hodnotu aj cenu a ako dotiahnuť obchod do výsledku.

Ak ste obchodník a ...

chcete predávať viac, nechcete sa zbytočne narobiť a nechcete stále počúvať tie isté námietky. Máte pocit, že klientov niekedy neodhadnete správne, na stretnutí veľa hovoríte, ale klient aj tak nekúpi, tlačí na cenu alebo schôdzka skončí bez výsledku.

Na tomto tréningu získate systém, ktorý vám dá väčšiu istotu v rozhovore. Naučíte sa lepšie sa pripraviť, lepšie počúvať, lepšie odhaliť, čo klient naozaj potrebuje, a preložiť riešenie do hodnoty, ktorú klient pochopí. Vďaka tomu dostanete menej námietok, menej tlaku na zľavu a viac istoty pri uzatváraní ďalšieho kroku. To znamená lepšie výsledky, vyšší výkon a v konečnom dôsledku aj lepšie bonusy pre vás.

Ak ste HR manažér a ...

hľadáte školenie pre obchodný tím, ktoré nebude motivačná omáčka ani teória od človeka, ktorý obchod nikdy nerobil. Potrebujete program, ktorý je praktický, dobre uchopiteľný, má jasnú štruktúru, konkrétne výstupy a účastníci ho využijú aj po skončení školenia.

Presne to je Akadémia pre obchodníkov 2.0. Účastníci pracujú na vlastných obchodných situáciách, riešia svoje reálne problémy z dennej praxe a odchádzajú s konkrétnymi nástrojmi do terénu: workbookom, šablónou prípravy na stretnutie, skriptom riadeného rozhovoru, follow-up šablónami, rámcom na námietky, tréningovým plánom a AI podporou na ďalšie zlepšovanie. Kurz je nastavený prakticky: približne 60 % tvorí vysvetlenie a 40 % tréning.

Ak ste majiteľ, riaditeľ alebo sales manažér, ktorý ...

chce tím, ktorý nebude len náhodne chodiť po trhu, ale bude vedieť viesť obchod k výsledku.

Potrebujete, aby obchodníci vedeli, na ktorých klientov sa zamerať, kde je najväčší potenciál, ako nepáliť čas na slabé prípady, ako prestať utekať do zliav a ako dotiahnuť obchod.

www.aioeducation.sk

sledujte nás na Facebooku, Instagrame a LinkedIn

Tento tréning stavia obchod na troch pákach, ktoré majú priamy dopad na výkon firmy: **kvalita prípravy, kvalita rozhovoru a kvalita follow-upu**. Účastníci sa naučia, ako si vyberať správne príležitosti, ako kvalifikovať klienta, ako sa sústrediť na to, čo prináša najväčší výsledok podľa princípu 80/20, ako viesť riadený rozhovor a ako uzatvárať ďalší krok tak, aby obchod nezostal visieť vo vzduchu.

„Toto školenie nie je výdavok. Je to investícia do výkonu obchodného tímu.“ Naučíme vás jednu doplnkovú otázku, ktorá vie výrazne zvýšiť predaj. Ak obchodník ročne spraví obrat 100 000 € a vďaka lepšej práci s touto otázkou **zvýši predaj o 10 %**, predstavuje to 10 000 € navyše. To môže firme vrátiť investíciu do školenia niekoľkonásobne už v krátkom čase.

Výsledok je jasný: viac riadenia a menej improvizácie v obchode, menej chaosu, menej zliav, lepšie využitý čas tímu a silnejší základ pre vyšší obrat aj maržu.

Čo sa po tréningu reálne zmení

- Obchodník príde na stretnutie pripravený.
- Bude vedieť, aký je cieľ stretnutia, čo potrebuje zistiť a aký „next step“ chce dohodnúť.
- Prestane len prezentovať a začne viesť rozhovor.
- Bude klásť lepšie otázky, viac počúvať, presnejšie pomenúvať dopad problému a lepšie obhajovať hodnotu riešenia pre klienta.
- Bude vedieť pracovať s námietkami bez zbytočného tlaku a bez automatického znižovania ceny.
- A hlavne: bude vedieť rozhovor uzatvoriť do konkrétného ďalšieho kroku – čo, kto, dokedy.

Prečo tomuto veriť

Školenie nevedie teoretik. Vedie ho človek, ktorý sám predával viac ako 20 rokov, vyjednával, riadil obchod a niesol zodpovednosť za výsledok aj za obchodný tím.

Lektor má dlhoročnú prax v B2B obchode a vedení obchodných situácií, prešiel cestu od obchodného zástupcu cez key account manažéra a produktového manažéra až po obchodného riaditeľa pre Slovensko a Česko. Kurz stojí na reálnych obchodných situáciách, na tom, čo fungovalo a čo nefungovalo v reálnej praxi, nie na teórii od stola.

Čo účastníci dostanú

- **pracovný zošit**, ktorý môžu používať počas kurzu aj po ňom,
- šablónu prípravy na stretnutie,
- skript riadeného obchodného rozhovoru,
- **rámce na prácu s námietkami** a closingom,
- follow-up šablóny a next step disciplínu,
- **14-dňový plán**, čo robiť po kurze,
- AI prompty a **AI kouča na tréning obchodných rozhovorov**,
- krátku príručku dobrého obchodníka – **vyberú si vlastné „desatoro“ do praxe**,
- bonusové audio / **podcast na krátke zopakovanie pred stretnutím**, aby si vedeli rýchlo pripomenúť, na čo sa sústrediť na stretnutí, na ktoré práve idú

Ako je tréning postavený

Tréning ide po podstate obchodného procesu:

- **Predpredajná fáza** – výber správneho klienta, príprava, kvalifikácia, cieľ stretnutia.
- **Predajná fáza** – opening, diagnostika, hodnota, námietky, closing.
- **Popredajná fáza** – follow-up, ďalšie kroky, disciplína, dlhodobý vzťah, referencie.
- **AI v obchode** – ako využiť AI na výskum trhu, hypotézy pre segment, otázky, prípravu na stretnutie, prácu s námietkami, follow-up, tréning aj porovnanie alternatív a konkurencie tak, aby obchodník vedel presnejšie viesť celý proces.

Ak chcete obchodníkov, ktorí nebudú len náhodne chodiť po trhu, ale budú vedieť viesť obchod k výsledku, toto je tréning pre váš tím.

Referencie účastníkov

Ivan – obchodník v predaji surovín pre potravinársky priemysel

„Akadémiu pre obchodníkov 2.0 vnímam ako veľmi dobrú prípravu na vedenie obchodných rozhovorov. Najviac mi pomohla uvedomiť si dôležitosť kvalitnej prípravy na obchodné jednania a zlepšiť prácu s prípravou pred stretnutiami.“

Zuzana – obchodníčka v oblasti palivového dreva a peliet

„Školenie Akadémie pre obchodníkov mi dalo veľa vedomostí, ktoré v praxi určite využijem. Chcela by som vyzdvihnúť predovšetkým prístup školiťela pána Ing. Hubku, ktorý celé školenie postavil na osobných skúsenostiach, a preto bolo toto školenie zaujímavé a prínosné. Úplne top bola aj „starostlivosť“ po školení v podobe materiálov a hlavne podcastov. Podcasty si môžem kedykoľvek vypočuť a vrátiť sa k tomu, čo sme si na školení povedali, takže to nie je len o odložení papierov niekde do poličky. Toto školenie odporúčam.“

Účastníci školenia hodnotili Akadémiu priemernou známkou 4,6 z 5. Najvyššie ocenili najmä zrozumiteľnosť výkladu (4,8 z 5) a praktickú využiteľnosť obsahu pre svoju prácu (4,4 z 5), čo potvrdzuje, že školenie je postavené zrozumiteľne, vecne a s dôrazom na reálne obchodné situácie.

Účastníci školenia najviac oceňujú: praktický obsah, príklady zo života a konkrétne odporúčania využiteľné priamo v každodennej obchodnej praxi. Silno rezonovali najmä témy ako príprava na obchodný rozhovor, rozdelenie predajných procesov a správne formulovanie argumentácie pri námietkach. Reálne reakcie účastníkov hovoria za všetko: „**Obsah je super, príklady zo života.**“ a „**AI coach – toto bolo super.**“

— účastníci posledného školenia Akadémie pre obchodníkov 2.0

Lektor

Ing. Martin Hubka

Ako konzultant a tréner pôsobí v AIO EDUCATION s.r.o. od roku 2024.

Má viac ako 20 rokov skúseností na manažérskych pozíciách v stavebníctve, kde viedol obchodné tímy a pôsobil ako country manažér medzinárodnej spoločnosti v dvoch krajinách. Dlhodobo sa venuje rozvoju B2B stratégií, rozpočtovaniu a optimalizácii obchodných procesov tak, aby firmy rástli efektívne – nie len v objeme, ale najmä v ziskovosti.

Pomáha nastavovať obchodné a marketingové stratégie, analyzovať trh a hľadať nevyužitý potenciál v produktoch, procesoch či zákazníckych segmentoch. Pri tvorbe rozpočtov a plánovaní výnosov kladie dôraz na pochopenie ekonomických súvislostí bez zbytočnej teórie – učí manažérov a podnikateľov, ako čítať čísla a vyvodzovať z nich správne rozhodnutia v praxi.

Okrem firemného poradenstva sa venuje aj investovaniu do akcií a nehnuteľností, kde ukazuje, ako si vytvoriť dlhodobý pasívny príjem a budovať finančnú nezávislosť. V posledných rokoch prepája svoje skúsenosti s modernými technológiami – školí a implementuje AI riešenia v biznise, vrátane tvorby virtuálnych AI tímov, ktoré firmám šetria čas, náklady a zvyšujú efektívnosť.

Jeho silou je schopnosť prepájať tvrdé dáta s praktickým pohľadom na biznis, vysvetľovať zložité pojmy jednoducho a ukazovať, ako ich využiť v každodennej praxi. Jeho školenia sú zrozumiteľné, praktické a okamžite aplikovateľné – pre majiteľov firiem, manažérov aj zamestnancov, ktorí chcú lepšie rozumieť číslam, stratégiu a novým technológiám.