



# Obchod

jak na efektivní B2B obchod sám - nebo s prvním týmem

## 01 Vím, co je mým cílem?

- Chci více schůzek?
- Více zakázek?
- Lepší klienty?
- Konkrétnost pomáhá – i při předávání obchodníků.

## 02 Mám obchodní proces, který opakuji?

- Např. kontakt → příprava → schůzka → nabídka → follow-up.
- Má to hlavu a patu?
- A dá se to někomu předat?

## 03 Připravuji se na schůzky – a učím to i ostatní?

- Dívám se na web firmy, LinkedIn kontaktu, přemýšlím nad hodnotou budoucí spolupráce?
- Sdílím tuhle praxi s novým obchodníkem?

## 04 Ptám se víc, než mluvím? A vedeme schůzky konzistentně?

- Vede moje schůzka ke zjištění potřeb, nebo jen k monologu o mých službách?
- Ví to i obchodník?

## 05 Sleduji, co funguje a co ne – a sdílíme to?

- Které otázky otevírají důvěru?
- Co spíš zavírá dveře?
- Sbíráme zkušenosti společně?



# Obchod

jak na efektivní B2B obchod sám - nebo s prvním týmem

## 06 Mám systém na follow-up? A ví o něm i obchodník?

- Jak připomínám navazující kroky?
- Kde a jak eviduji zápisy?
- Má můj obchodník přístup k těmto informacím a ví, jak s nimi pracovat?

## 07 Pracuji na sobě jako obchodník – a vedu k tomu i tým?

- Sleduji trendy?
- Dělán si zpětnou vazbu?
- Zlepšuji to, co ovlivňuji – a inspiroji tím i ostatní?

## 08 Chci víc - pro sebe i pro svůj byznys

- Mrknu na další články a taháky na webu konference.
- Udělám si čas na setkání s experty z praxe.
- Přijdu v září na konferenci, nasbírám další praktické tipy, zapojím se do diskuzí na workshopech a after párty a získám nové kontakty.

**ZAJISTĚTE SI VČAS SVÉ MÍSTO,  
MÁME TO ZA PÁR.**  
17.-18.9.2025 | BRNO, Impact Hub

