

# Sales Quest

JAK POZITIVNĚ ROZVÍJET  
NASTAVENÍ MYSLI  
OBCHODNÍKA

30.4.2021 ~ online ~



## hosé



**MICHAL KOS**  
GENERAL MANAGER  
KAO CORPORATION



**ROSTA BRZOBORHATÝ**  
CEO  
TIERRA VERDE

Naši OBCHODNÍCI  
JSOU I ŠKOLITELÉ  
a AMBASADÉŘI

pomáhá mi so  
MILUJU <sup>dřív se</sup>  
VÝZVY a ZMĚNY  
a SNAŽÍM SE TO  
UČIT SVŮJ TÝM



COVID a  
ekologie  
DOMÁCNOSTI VYPRŮDU-  
KOVALY AŽ O 25% VÍCE  
ODPADU a Z POČÁTKU  
AŽ 40% NĀRŮST  
TRŽEB *nakupovali do  
mávnů*

NEJVĚTŠÍ VÝZVA  
BYL VLĀDNÍ CHAOS  
a ZMĚNY ZE DNE  
NA DEN

POLOVINA  
CELĚHO TÝMU  
(20 LIDI) JSOU  
OBCHODNÍCI

OBCHODNÍCI  
MĚLI 80% PLATU  
a ZŮSTALI DOMA

Naši LIDI  
SDÍLÍ POSLÁNÍ  
FIRMY



ani PŘES  
COVID JSME NEU-  
STOUPILI Z AMBICIÓZ-  
NÍCH PLĀNŮ a JELI  
JSME DĀL

PŘIZNAL JSEM  
SOBE I TÝMU ŽE  
SITUACE JE NĀROČNĀ  
a MĀ DĚPAD NA PSYCHIKU  
*a byla so úleva!*

*náš obchodní  
model*



V KRIZI  
ZAMEŠTNANEC  
MŮSTÍ:  
1 VĚDĚT, CO MĀ DĚLAT  
2 PROČ TO MĀ DĚLAT  
3 MĪT POCIT BEZPEČÍ  
OD FIRMY  
*aplikuju so i na  
sebe*



K TÝMU JSEM  
ZAČAL PŘISTUPOVAT  
a ŽIL S NIMI JEJICH  
PŘÍBĚHY  
*sám si dávám kálek  
na kvalitu řízení*

INDIVIDUĀLNĚ

MŮSTÍME INVESTO-  
VAT I DO ZĀKLADNÍHO  
PRŮDEJNÍHO ŘEMESLA  
*psás se*

U NĀS JE  
NUTNĀ INVESTICE  
DO OBCHODNÍCH DŮVED-  
NOSTÍ, OBCHODNÍCI JSOU  
VÍCE PEČOVATELĚ

