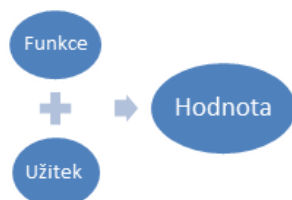


PŘÍPADOVÁ STUDIE

POPIS SITUACE

Mezinárodní společnost zabývající se technologiemi v oblasti zdravotnictví a spolupracující se zdravotnickými zařízeními, výzkumnými pracovišti, klinickými laboratořemi a průmyslovými firmami.

Společnost se sídlem ve Spojených státech vyrábí a prodává širokou škálu zdravotnických potřeb, přístrojů, vybavení laboratoří a diagnostických výrobků. Má pobočky v téměř 50 zemích po celém světě.



Hlavním **cílem** projektu bylo zvýšit výkonnost prodeje díky změně současného prodejního postupu založené na standardní argumentaci (parametry a užítky) na přístup založený na prodeji hodnoty.

NAŠE ŘEŠENÍ

Projekt byl založen na:

1. interaktivních tréninkových metodách
2. intenzivní podpoře při zavádění nových prodejních postupů do praxe.

Prodejní trénink byl zaměřen na postupy a dovednosti potřebné k úspěšnému prodeji hodnoty. To zahrnovalo vybudování efektivnějších vztahů se zákazníky, strategičtější a systematičtější obchodní přístup a pochopení tvorby hodnoty pro zákazníka.

Po tréninku všichni účastníci obdrželi podporu formou koučování v reálných prodejních situacích a zúčastnili se řízených simulací zaměřených na zavedení do praxe („implementační klinika“).

Vhodná kombinace tréninkových a implementačních aktivit napomohla zavedení nových metod do praxe a tím zlepšení konkrétních výsledků.

VÝSLEDEK

- Zvýšení obrátu v divizi zdravotnictví o 1,4 milionu GBP.
- Zvýšení zisku o 700 tis. GBP v divizi diagnostických přístrojů.