



PARTNER
PRÍRUČKA SUPERPREDAJCU

BROŽÚRA AKO ZÁŽITOK

TELEKOM MÁ NA CELOM SLOVENSKU OKOLO
120 PREDAJNÍ S VYŠE 620 PREDAJCAMI,

**KTORÍ SÚ DENNODENNE
VYSTAVENÍ PRIAMEMU
FEEDBACKU ZÁKAZNÍKOV.**

OPERÁTOR SPUSTIL NOVÝ SOFTVÉR OBSLUHY ZÁKAZNÍKOV,
ČO V ÚVODNEJ FÁZE PRINIESLO VYŠŠIU CHYBOVOSŤ
V ZÁKAZNÍCKYCH DÁTACH, A TEDA AJ

NESPOKOJNOSŤ A TLAK
ZO STRANY ZÁKAZNÍKOV.

TO MALO NEGATÍVNY VPLYV NA PREDAJCOV A CELKOVÚ
ATMOSFÉRU V PREDAJNIACH. PREDAJCOVIA V POBOČKÁCH

**MALI POCIT, ŽE SÚ VO FIRME
POSLEDNÝM ČLÁNKOM.**

NAŠOU ÚLOHOU BOLO VYTVORIŤ PRÍRUČKU
PRE PREDAJCOV, KTORÁ IM POMÔŽE

**ZVLÁDAŤ KAŽDODENNÝ
KONTAKT SO ZÁKAZNÍKOM**

A ODKOMUNIKUJE, ŽE PREDAJCOVIA
SÚ PRE FIRMU VEĽMI DÔLEŽITÍ.

MOHLI SME VYTVORIŤ OBYČAJNÚ
BROŽÚRU S IMIDŽOVÝMI BANKOVÝMI
ZÁBERMI ŠŤASTNÝCH PREDAJCOV.



MY SME SA VŠAK ROZHODLI ZAPOJIŤ
PREDAJCOV TELEKOMU A SAMOTNÉ
FOTENIE POŇAŤ AKO
ZÁŽITKOVÝ DARČEK.



IDEA

**PREDAJCOV ZOBRAZÍME
AKO SUPERHRDINOV,
KTORÍ MAJÚ ŠPECIÁLNE
SUPERSCHOPNOSTI.**



**VIDÍM DO
ZÁKAZNÍKA!!!**

**HÁDŽEM ÚSMEVY
NA VŠETKY
STRANY!!!**

KLIENT NÁM POMOHOLO VYBRAŤ TOP 7 PREDAJCOV Z CELÉHO SLOVENSKA.

TÍ PRVÝKRÁT V ŽIVOTE NA VLASTNEJ KOŽI OKÚSILI
FITTING, STYLING A FOTENIE
S FOTOGRAFOM CELEBRÍT BRAŇOM ŠIMONČÍKOM.



**TAKTO TO VYZERÁLO
POČAS CELÉHO DŇA.**







A TAKTO VYZERALA
**FINÁLNA
PRÍRUČKA.**





ANTON KÉDER

PREDAJCA OC EUROVEA, BRATISLAVA

YEAH

BI

BI

BI

MAM SUPEROPCHOSŤ VYHET VŠETKY PRÁRNIA ZÁKAZNÍKA. 66

SMYSL KÉDER
MAM SUPEROPCHOSŤ

AKTÍVNE ZISTÍM PRIANIA A POTREBY ZÁKAZNÍKA

PREČO?

- Aby sme zákazníka vyhoveli jeho potrebám, musíme ho najprv poznať. Ak je zákazníka spokojný, so spokojnosťou prejde na predaj. Najväčšie číms rýchlejšie poznáme alebo vyvoláme jeho potreby, tým rýchlejšie uzavrúme obchod.
- Keď sme zákazník zovrel najviac potrebných, môžeme predstaviť našu firmu, ako sme a ako je naša spoločnosť. Najmä vtedy, keď sa rozhodne, ak sa rozhodne získať.

AKO NA TO?

- Pýtajte sa domov, aký je váš názor na našu spoločnosť a produktov našej spoločnosti.
- Získajte viac informácií o konkurencii a o produktoch konkurencie. „Ako sa majú? Čo im ponúkajú? Čo im chýba? Čo im chýba?“
- Otvorení vzhľadom na všetky možnosti a možnosti. „Môj názor nie je záväzný, iba moje predpoklady.“
- „Keď budete mať všetky možnosti a možnosti, môžete sa rozhodnúť, aký je váš názor na našu spoločnosť a produktov našej spoločnosti.“

SMYSL KÉDER
MAM SUPEROPCHOSŤ

ČO FUNGUJE?

- Vyhľadajte si zákazníka, ktorý má potreby, ktoré sa ľahko poznajú. Ak je váš názor na našu spoločnosť a produktov našej spoločnosti, môžete sa rozhodnúť, ak sa rozhodne získať.
- Vyhľadajte si zákazníka, ktorý má potreby, ktoré sa ľahko poznajú. Ak je váš názor na našu spoločnosť a produktov našej spoločnosti, môžete sa rozhodnúť, ak sa rozhodne získať.

NA ČO SI DÁVAŤ POZOR?

- Pozor na zákazníka, ktorý má potreby, ktoré sa ľahko poznajú. Ak je váš názor na našu spoločnosť a produktov našej spoločnosti, môžete sa rozhodnúť, ak sa rozhodne získať.
- Zistiť, o čo má zákazník záujem a aké sú jeho potreby. Ak je váš názor na našu spoločnosť a produktov našej spoločnosti, môžete sa rozhodnúť, ak sa rozhodne získať.
- Ak je váš názor na našu spoločnosť a produktov našej spoločnosti, môžete sa rozhodnúť, ak sa rozhodne získať.

OČAMI ZÁKAZNÍKA

SMYSL KÉDER
MAM SUPEROPCHOSŤ

SMYSL KÉDER
MAM SUPEROPCHOSŤ

SMYSL KÉDER
MAM SUPEROPCHOSŤ

PRÍRUČKA MALÁ U ZAMESTNANCOV
TELEKOMU VEĽKÝ ÚSPECH A STALA SA
NAJOBĽÚBENEJŠÍM MATERIÁLOM
V DOTERAJŠEJ HISTÓRII SPOLOČNOSTI.



From: Petra Soukupová
Subject: Nová príručka

Skvelé...sa mi páči že komunikuje informácie hravo a prehľadne.
Parádička JJJJ

From: Zuzana Lukáčová
Subject: Partner

Príručka superpredajcu sa stala pre mňa skutočným partnerom v oblasti predaja.
Informácie ktoré potrebujem si viem rýchlo nájsť a použiť ich v komunikácii zo zákazníkom.
Dakujem celému tímu. Super praca!

From: Eva Kovacova
Subject: Nová príručka

Konečne srandovná príručka.
Navyše prehľadná a praktická.

From: Andrej Porubský
Subject: Nová príručka

Nemáme zákazníka zahlcovať množstvom informácií, tak budem stručný.
Nová príručka – 100 bodov!

From: Michal Horváth
Subject: Partner_príručka

Ďakujeme za super brožúru. Bavil sa celý tím JJ

ZAMESTNANCI NEŠETRILI CHVÁLOU NA TELEKOMÁCKOM INTRANETE.

From: Miroslava Molnárová
Subject: Partner

Perfektne kresby

Atraktívne fotky

Rady na jednotku

Top maskot

Najlepšie hlasky

Elegantna grafika

Respekt!

From: Jakub Svetlík
Subject: super superpredajca

Tie ilustrácie nemajú chybu. A super sú aj hlásky
Naozaj kreatívne!

From: Michaela Bieliková
Subject: Partner – príručka superpredajcu

Príručka superpredajcu je naozaj super.
Myslím, že obsahuje všetko dôležité pre kontakt so zákazníkom.
Je tiež pekne a zábavne spracovaná.

From: Martin Mistrík
Subject: Brozura Partner

Chcem byť úspešný v predaji, a práve preto oceňujem brožúru Partner.
Rad sa k nej spätne vraciam a vždy objavím niečo nové. Dakujem. Martin.

From: Erik Varga
Subject: Partner feedback

Pomohlo. Potesilo. Predalo. :) :) :)

From: Filip Polák
Subject: príručka

Rady z príručky mi pomohli priamo pri predaji. Postupoval som presne podľa návodu a tak som vedel, ako mám reagovať na zákazníka.
Postup som si osvojil a používam ho. Už ma nič (dufam) nemože prekvapiť. Bude aj pokračovanie? :P

PRE VEĽKÝ ÚSPECH U PREDAJCOV

SME PODOBNÚ BROŽÚRU UROBILI
AJ OPERÁTOROM CALL CENTRA.

PARTNERI
PRIATELIA NA TELEFÓNE

T . . .

ZÁLEŽÍ NÁM NA OKAMIHOCH

The image shows a book cover for 'PARTNERI' with the subtitle 'PRIATELIA NA TELEFÓNE'. The cover features a group of six people (three men and three women) sitting on a bright pink sofa. Two men are standing behind the sofa, each holding a large umbrella (one pink, one teal). The group is dressed in casual, colorful clothing. The background is plain white. At the bottom left is the T-Mobile logo, and at the bottom right is the slogan 'ZÁLEŽÍ NÁM NA OKAMIHOCH'.

NO ČO JE NAJDÔLEŽITEJŠIE, ODKOMUNIKOVALI SME PREDAJCOM,
ŽE AJ KEĎ SÚ MOŽNO POSLEDNÝM ČLÁNKOM V ŠTRUKTÚRE,
ZÁROVEŇ SÚ PRVÝM ČLÁNKOM PRE ZÁKAZNÍKOV.

VĎAKA ICH SUPERSCHOPNOSTIAM
DOSAHUJE FIRMA TAKÉ
SKVELE VÝSLEDKY.