

Checklist pro úspěšné obchodní jednání

Praktický průvodce podle postupů myTimi sales teamu



Příprava před schůzkou

- ☐ Nastudoval jsem si firmu – produkty, služby, velikost, odvětví.
- ☐ Připravil jsem si scénář – ideální průběh schůzky s alternativami.
- ☐ Mám připravené specifické otázky – ne obecné, ale cílené na jejich byznys.
- ☐ Zním svoje obchodní argumenty – které benefity zdůraznit pro tento typ klienta.
- ☐ Připravil jsem odpovědi na obvyklé námitky – alespoň 3 až 5 nejčastějších.
- ☐ Mám jasno o ceně – rámcové rozpětí, které zmíním.



Fáze 1: Obrácení rolí (prvních 15–20 minut)

- ☐ Obrátil jsem role – „Zkuste mi svoji firmu prodat.“
- ☐ Klient mluví a já pouze naslouchám a dělám si poznámky.
- ☐ Ptám se na očekávání: „Co byste si přál od našeho řešení?“
- ☐ Hledám bolestivé body: „Kde vás to nejvíc pálí?“



Fáze 2: Parafrázování a porozumění

- ☐ Shrnuj ve 3 větách: „Vaše firma dělá toto. Měl bych si vás koupit z tohoto důvodu.“
- ☐ Identifikoval jsem 1–2 největší problémy – vím, na co se zaměřit při nabídce mého řešení.
- ☐ Mám jasno o jejich očekáváních – co chtějí vyřešit.



Fáze 3: Prezentace řešení (ideálně do 5 minut)

- ☐ Navázal jsem na jejich potřeby – ne obecná prezentace.
- ☐ Zaměřuji se na konkrétní benefity pro ně – ne na všechny funkce.
- ☐ Mluvím jasně a srozumitelně + krátce.



Fáze 4: Správné otázky a feedback

- ☐ Kladu otázky: „Je to srozumitelné? Máte k tomu dotazy?“
- ☐ Případně kombinuji: „Je něco, co mám vysvětlit jinak?“
- ☐ Nechávám prostor na zamyšlení – netlačím.



Zmínění ceny

- ☐ Řekl jsem rámcovou cenu – ať má představu.
- ☐ Vytvořil jsem cenovou kotvu – ale nepodstřelil.



Ukončení schůzky

- ☐ Shrnl jsem v 5 bodech – co jsme probrali.
- ☐ Řekl jsem další kroky: „Pošleme vám shrnutí a vy nic nemusíte.“
- ☐ Stanovil jsem termíny – dokdy bude nabídka, kdy druhá schůzka.
- ☐ Ujasnil jsem zodpovědnosti – kdo co udělá.
- ☐ Domluvil jsem druhou schůzku – interpretace nabídky (ideálně do 1–2 týdnů).



Po schůzce – follow-up

- ☐ Poslal jsem do 24 hodin shrnutí.
- ☐ Sestavuji nabídku podle poznámek ze schůzky.
- ☐ Připravuji se na druhou schůzku – interpretace nabídky.
- ☐ Počítám s námitkami – jsou normální a zdravé.
- ☐ Držím se termínů, které jsem slíbil.



Pokud vidím tyto STOP signály, ukončuji schůzku

- ☐ Pasivně agresivní chování.
- ☐ Odpovídá pouze jedním slovem nebo holou větou.
- ☐ Dělá jiné věci (mobil, řízení) během hovoru.
- ☐ Není to partnerský přístup („Vy se starejte a já nic.“).
- ☐ Firma není fit pro můj produkt.
- ☐ Nereálná očekávání – chce premium služby za základní cenu apod.

