

Radek Černý – reference / realizované projekty

<i>společnost</i>	<i>obor</i>	<i>téma</i>	<i>stručný popis</i>
ALFA Finance s.r.o.	finance	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Manažerský rozvoj ▪ Rozvoj Konzultantů 	<p>Tvorba nástrojů pro řízení prodejních týmů a tvorba Manuálu manažera (komplexní pomůcka pro vedení a řízení prodejní organizace. Manažerská akademie – realizace rozvoje manažerů obchodních skupin. Individuální podpora/koučování (konzultace) manažerů</p> <p>Tvorba manuálu konzultanta – komplexní pomůcka pro prodej. Telefonické domlouvání schůzek – realizace rozvojového programu. Individuální podpora/koučování vybraných konzultantů. Návrh systému adaptace rozvoje nových spolupracovníků.</p>
UniCredit Bank Czech Republic, a.s.	finance	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prodejní akademie 	Rozvoj prodejních dovedností v návaznosti na strategii a prodejní cíle; příprava pracovníků poboček na prodej po telefonu.
Českomoravská stavební spořitelna, a.s.	finance	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nábor nových spolupracovníků 	Tvorba a realizace Assessment center pro výběr nových obchodních zástupců.
ATLANTIK finanční trhy, a.s.	finance	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rozvoj traidingu 	Příprava traderů na různé prodejní situace s využitím rozdílného prodejního přístupu a technik.
ČSOB, a.s.	finance	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rozvoj bankéřů 	Vedení rozvojových programů Argumentace a vyjednávání pro bankéře a Řízení času a priorit pro zaměstnance banky.
Bushman Company a.s.	retail	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tvorba prodejního konceptu a rozvoj 	Nastavení standardů prodeje a jednotného přístupu; rozvoj prodejců s cílem podpořit image společnosti a koncept „high-end“ prodejních míst.
JRC Czech a.s.	retail	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mystery shopping ▪ Rozvoj prodejců 	<p>Ověřování úrovně obsluhy, péče a prodeje na značkových prodejních (28 v ČR) společnosti – tvorba konceptu, realizace a návrhy úprav/změn.</p> <p>Příprava programů pro rozvoj obchodních dovedností a podkladů a pomůcek pro realizaci. Rozvoj a vedení interních trenérů (regionálních manažerů) při samotné realizaci.</p>
COTY ČR a SK	rychloobrátka	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Etiketa v prodeji 	Příprava obchodníků na různé typy společenských a obchodních situací.
Budějovický Budvar, n.p.	rychloobrátka	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Analýza společnosti 	Analýza současného stavu všech částí (on-trade, off-trade, KAM) prodejní části organizace v oblasti prodeje a řízení prodeje. Návrh oblastí a konkrétních kroků pro zlepšení.
Microsoft s.r.o.	ICT	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Řízení prodeje ▪ Rozvoj prodejců 	<p>Řízení prodejní organizace ve složité tržní situaci – semináře pro partnery</p> <p>Rozvoj prodejců – retail, Small Business Segment.</p>
XEROX CZECH REPUBLIC s.r.o.	ICT	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prodejní akademie ▪ Komunikace po telefonu ▪ Tele-sales 	<p>Rozvoj prodejních dovedností partnerů v návaznosti na současnou tržní situaci.</p> <p>Rozvoj zaměstnanců při komunikaci se zákazníky po telefonu ve složitých situacích.</p> <p>Podpora a rozvoj týmu tele-sales při aktivním prodeji.</p>
Dial Telecom a.s.	ICT	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Řízení prodejní 	Analýza současného stavu řízení prodejní organizace a návrh systému odměňování pro prodejní

		<p>organizace</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rozvoj obchodníků 	<p>tým.</p> <p>Individuální podpora/koučování Key Account Manažerů při vedení a řízení obchodních případů. Realizace rozvojových programů (Situační prodej, Získávání nových zákazníků, Prezentace v různých situacích atd.)</p>
ANECT a.s.	ICT	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Analýza společnosti ▪ Rozvoj sales manažerů ▪ Rozvoj obchodníků 	<p>Komplexní analýza společnosti s primárním zaměřením na obchod. Návrh konkrétních kroků pro změnu.</p> <p>Individuální podpora/koučování vedoucích pracovníků při vedení a řízení prodejního týmu.</p> <p>Příprava obchodníků na prodej v současné situaci s hlavním zaměřením na získávání nových zákazníků – akvizice.</p> <p>Individuální podpora koučování obchodníků při prodeji.</p>
Global Payments Europe, s.r.o.	ICT	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prodejní akademie 	<p>Realizace rozvojových programu: zlepšení úrovně prodejních dovedností – použití různých prodejních stylů, efektivní vyjednávání. Dále rozvoj vztahových prodejních technik KAMŮ.</p>
MediaCall , s.r.o.	call centrum – prodej po telefonu	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Analýza společnosti ▪ Rozvoj prodejního týmu 	<p>Komplexní analýza společnosti a návrh konkrétních kroků pro změnu.</p> <p>Návrh systému adaptace a rozvoje nových zaměstnanců.</p> <p>Příprava prodejních pomůcek a konceptu. Rozvoj a příprava operátorů na konkrétní situace při aktivním prodeji.</p>
EGE, spol. s. r.o.	výroba - energetika	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rozvoj prodejního týmu 	<p>Rozvoj členů prodejních týmů v oblasti rozšiřování spolupráce se současnými zákazníky a to primárně se zaměřením na mezi-kulturní odlišnosti.</p>
BETONPRES Týn nad Vltavou s.r.o.	výroba - stavebnictví	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rozvoj prodejního týmu 	<p>Rozvoj lidí v prodeji a v zázemí společnosti v oblasti získávání nových zákazníků – akviziční prodej a v oblasti udržování současných zákazníků (budování vztahů).</p>
TGS nástroje-stroje-technologické služby spol. s r.o.	výroba - strojírenství	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rozvoj systému prodeje ▪ Rozvoj prodejního týmu ▪ Manažerský rozvoj 	<p>Návrh a tvorba zákaznických plánů, zavedení do praxe a poradenství při tvorbě a implementaci Projektové řízení – rozvoj kompetencí projektových manažerů a příprava pro zavedení do firmy.</p> <p>Rozvoj obchodníků v oblasti prodeje celých řešení (tzv. Solution selling). Příprava na vyjednávací situace. Práce s vybranými - klíčovými zákazníky.</p> <p>Tvorba manuálu pro vedení ročních rozhovorů a práci s kompetenční maticí. Rozvoj dovedností pro vedení různých forem individuálních rozhovorů.</p>
MEDIN a.s.	výroba - medical	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Manažerský rozvoj 	<p>Rozvoj vedení společnosti v oblasti řízení času a priorit</p>
HARTMAN RICO a.s.	pharma - medical	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rozvoj prodejního týmu 	<p>Koučování v terénu (spolujízdy) reprezentantů (lékárny, nemocnice atd.).</p> <p>Rozvojové semináře na téma rozšiřování spolupráce se současnými zákazníky, prodej celých řešení a tvorba námitkových a argumentačních bank.</p>