



## ***Hodnocení spolupráce s panem Attilou Csergo***

Pan Attila Csergo byl společností ČP osloven s cílem motivovat obchodníky pro prodej vybraného, jednorázově placeného produktu.

Jednodenní školení probíhala na agenturách, byla prezentována jako dobrovolná a v průběhu školení mohl kdokoli odejít, pokud měl pocit, že mu to nic nepřináší.

Celkový počet účastníků na školení byl omezen počtem 15, avšak velmi často byl překročen. Bohužel, i při výběru obchodníků docházelo k chybám ze strany managementu, neboť jejich profil neodpovídal požadavkům a někde byli obchodníci posláni na toto školení za trest.

Proběhlo 20 jednotlivých kurzů ve všech krajských městech a zúčastnilo se jich 316 obchodníků.

### **Hlavní cíle školení**

- Motivace obchodníků pro prodej daného produktu (ne parametry)
- Zvýšení sebevědomí vybraných obchodníků pro uzavírání vysokých smluv
- Odbourání strachu z negativní reakce klientů na daný produkt

### **Školení obsahovalo**

- motivační seznámení obchodníků a prezentace jejich úspěchů
- zopakování základních parametrů a pak přímá implementace do praxe v konkrétních větách, slovních spojení, které prezentují výhody klientům
- motivace a rozbor možného telefonátu s velmi originálním napojením na doporučení
- doporučení a práce s ním pro budoucí obchody
- řešení námitek

### **Naplnění cílů:**

Obecně lze zhodnotit, že došlo k naplnění stanovených cílů. Prodej Garance po těchto školení se razantně zvedl a to především díky obchodníkům, kteří se školeních zúčastnili. **Před zahájením školení se produkovalo cca 24 miliónů za jeden měsíc. Během měsíce, kdy zároveň probíhala daná školení, bylo prodáno za 58 miliónů.** Největší nárůst počtu smluv byl zaznamenán u obchodníků do dvou týdnů po školení.

Řada obchodníků však dokázala prodat ještě tentýž den po školení, kdy byli plní nadšení. Obchodníci, kteří měli do tohoto školení problém s prodejem jednorázově placeného produktu si vyzkoušeli, že není problém získat od klientů i vysoké částky, řada z nich to hodnotila jako velké překvapení. Pan Csergo dokázal na vtipných a pravdivých příhodách z praxe namotivovat i velmi vyhořelé obchodníky a dodal jim dostatek sebedůvěry. Výborní obchodníci se odhodlali k oslovení dalších klientů, ostatní se pokusili zavést některé věty, dovednosti získané na školení, do praxe, cca 64% z nich s úspěchem tj. prodali alespoň jednu smlouvu daného typu po školení.

Obchodníci, kteří měli již rozjednané schůzky se po školení cítili dostatečně vyzbrojeni znalostmi a především reakcemi na námitky, aby dané obchody dovedly k podpisu. V řadě případů oslovili i zpětně klienty, kteří je odmítli v předchozích týdnech.

### **Hodnocení programu**

Program školení byl tvořen společně s panem Csergem, ačkoli mu byl zcela ponechán prostor pro jeho nápady a vlastní know-how.

Kurz byl plánovaný původně na 8 hodin, ale z praktických důvodů byl program uzpůsoben na 5ti hodinové školení, tento čas byl ale velmi často překračován, díky zájmu účastníků.

Jednotlivé bloky byly prokládány humornými příběhy z praxe, vtipy nebo videoklipy, které doplňovali téma, což udržovalo stálou pozornost účastníků. Zároveň je potřeba vyzdvihnout energický projev pana Cserga, zcela nezaměnitelný. Pan Attila Csergo se velmi rychle přizpůsobuje mentalitě obchodníků a poměrně rychle odhadne jejich rozpoložení. Často používá vulgarismy a narážky, což ale bylo vnímáno spíše pozitivně a přes prvotní údiv (nezvyk) bylo následně hodnoceno velmi pozitivně a jako osobitý projev lektora.

Program školení byl pružně upravován dle požadavků a potřeb účastníků, popř. zadavatele. Lektor se nebál jít do konfliktních situací a vše řešil na praktických příkladech, účastníci hodnotili jeho praktický, jednoduchý postoj.

### **Obecné hodnocení**

Pan Attila Csergo je velmi osobitý, charismatický člověk, který svým projevem dovede motivovat a nadchnout řadu lidí.

Cíle stanovené pro daný kurz lze považovat za zcela naplněné. Většina obchodníků hodnotila lektora velmi dobře, až nadprůměrně a řada z nich dovedla ihned implementovat získané zkušenosti v praxi.

Tomáš Jelínek  
Manažer obchodu VPA-retail