



Ako sa predat'



Ciele bloku

- definovať pridanú hodnotu, ktorú dávam zákazníkovi, a definovať výhody oproti konkurencii
- usporiadať dôležitosť pridaných hodnôt a neférové výhody
- vedieť pripraviť krátku a efektívnu prezentáciu s dôrazom na potreby zákazníkov
- vedieť prijať a zapracovať spätnú väzbu od účastníkov aktivity a lektora
- vedieť nastaviť praktické míľniky, ktoré pomáhajú účastníkom v budúcnosti sa lepšie predat'
- vedieť definovať kompetencie, ktoré zvyšujú pridanú hodnotu účastníkov, ich neférové výhody a rozvíjať ich
- vedieť nastaviť merateľné hodnoty, podľa ktorých je zaznamenávaný postup a úspech a následne zvoliť vizualizáciu alebo nástroj pre ich záznam

Skupina

6 – 20 osôb

Materiál

- flipchartová tabuľa, lepiace papieriky, kancelárske papiere, vytlačený text, farebné fixky

Dĺžka v minútach

420 min.

Zhrnutie

1. Definícia seba samého – 60 min.
2. Sebareprezentácia – 180 min.
3. Cesta k úspechu – 180 min.

Inštrukcie

1. Definícia seba samého – 60 min.

Blok sa bude skladať z troch častí. V prvej bude vytváraný panáčik, ktorý reprezentuje integritu. V druhej časti budú účastníci popisovať svoje výhody pred ostatnými. V tretej účastníci uskuotočnia škálovanie a reflexiu.

Panáčik:

Nakreslite si na flipchart panáčika, ktorý bude reprezentovať vás:

- to, čo chcete ponúknuť ostatným a čo reprezentuje vašu integritu
- v čom ste výnimoční
- kvôli čomu sú s vami vaši priatelia
- čo viete spraviť inakšie ako ostatní
- čo viete lepšie ako ostatní
- Za čo z toho by boli ľudia ochotní vám zaplatiť? Každý účastník si nakreslí svojho panáčika, ktorý reprezentuje jeho integritu.

Výhoda:

Výhoda alebo neférová výhoda ako pojem sa používa, keď chceme začať podnikat' a premýšľame, v čom budeme mať výhodu pred ostatnými, ak by chceli s rovnakým podnikaním začať rovnako ako my (znalosť marketingu, priestory, nástroje...). V tejto časti účastníci tvoria zoznam neférových výhod, ktoré majú pred potenciálnou konkurenciou.

Škálovanie a reflexie:

Účastníci všetky svoje pridané hodnoty (panáčika) a výhody, ktoré majú vo svojom zozname, hodnotia od 1 až po 4 podľa dôležitosti (1 – nedôležité, 4 – najviac dôležité). Účastníci si svoje pripísané hodnotenia, výhody aj pridané hodnoty okomentujú s kolegami. Účastníci vysvetlia, prečo zvolili práve tieto a vyžadujú si spätnú väzbu.

2. Sebareprezentácia – 180 min.

Účastníci si vytvoria krátku prezentáciu, na základe ktorej budú predávať seba, svoju pridanú hodnotu, poprípade produkt alebo službu.





- vytvorenie štruktúry: Čo by malo v mojej krátkej prezentácii zaznieť?
- vytvorenie úvodu: Čo je tá najviac zaujímavá vec, ktorá môže zaujať publikum/zákazníka? Bude vhodné dať na začiatok otvorenú otázku? Bude vhodné dať predstavenie? Bude vhodné povedať niečo šokujúce? Tvrdenie? Hláška? Čo bude úvod, ktorý bude neprehliadnuteľný a vytvorí potrebu počúvať ďalej?
- vytvorenie tela prezentácie: Čo musí stopercentne zaznieť, aby mal zákazník/publikum základné informácie a chcel službu, produkt kúpiť alebo aby so mnou chcel ďalej komunikovať a rozvíjať spoluprácu?
- vytvorenie údernej koncovky: Čo by malo prezentáciu uzatvárať? Mala by tam byť výzva? Otvorená otázka? Pokrik? Poďakovanie? Čo je pre moju prezentáciu najvhodnejšie? Aký tón hlasu budem voliť?

Každý z účastníkov odprezentuje svoju prezentáciu. Ostatní účastníci poskytnú spätnú väzbu na prezentácie v štruktúre:

- fakty: čo zaznelo, čo nezaznelo a malo zaznieť, čo sa mi nepáčilo
- interpretácia: čo bude znamenať, keď by som nespomenul chýbajúce informácie, čo sa stane, keď bude použitý tento tón...
- motivácia: prečo je vhodné zmeniť prístup a s čím to vie pomôcť

Prezentácie - 2 kolo

Na základe spätnej väzby si účastník opraví svoju prezentáciu a odprezentuje ju znova. Účastníci mu znova poskytnú spätnú väzbu. Pri dokončení aktivity dôjde k rekapitulácii: Každý z účastníkov povie, v čom mu aktivita pomohla a čo si vďaka nej uvedomil.

3. Cesta k úspechu – 180 min.

Dnes som na začiatku cesty. Povedal som si, aké sú moje výhody a moja pridaná hodnota, naučil som sa ich ohodnotiť a oceniť ich vhodnosť, ale život je dynamický a postupuje. Preto sa aj ja musím rozvíjať, aby som udržal tempo a dokázal sa predať aj v budúcnosti. Aké míľniky stoja na mojej ceste životom? Čo chcem dosiahnuť a v akom časovom horizonte? Čo bude tá najmenšia merateľná jednotka úspechu, aby som vedel, že postupujem správne?

Aktivita č. 1:

Účastníci si nakreslia cestu a na nej nakreslia balvany. Na jednotlivé balvany napíšu míľnik, ktorý pre nich balvan predstavuje (naučiť sa programovať, zlepšiť komunikáciu, vytvoriť le-ták, osloviť svojich blízkych, získať prvého zákazníka, založiť si firemný účet...). Na začiatku cesty je najmenšia merateľná jednotka úspechu, ktorá mi potvrdí, že som sa na ceste pohol a postupujem. Zároveň si pokúsím určiť čas, ktorý by mi na jeho dosiahnutie mal stačiť (týždeň a deadline, kedy týždeň končí). Podľa toho po prekonaní prvého stupňa úspechu spoznám či idem dostatočne rýchlo, alebo naopak, pomaly. Pokiaľ sa mi nedarí dostatočne rýchlo postupovať, môžem v budúcnosti prehodnotiť míľniky. Výstupom aktivity by mal byť u každého účastníka pokreslený papier alebo flipchart, na ktorom je **cesta a na nej zaznačené jednotlivé body – míľniky, ktoré predstavujú to, kam by sa účastníci vo svojom živote mali uberať z perspektívy schopnosti „predať sa“**.

Aktivita č. 2:

Ktoré kompetencie mám na tejto ceste rozvíjať? A čo k tomu potrebujem? Na niektoré kompetencie stačí youtube video, kurz, škola alebo tréning. Na iné potrebujeme vedome pracovať a získavať skúsenosti a nadhľad v reálnom živote. Ktoré z kompetencií chcem ovplyvňovať vedome a kontrolovať ich rozvoj? Ako to chcem dosiahnuť? Všetky kompetencie, aktivity a poznatky účastníci zapisujú na lepíky (postity) a lepia okolo cesty z prvej aktivity.

Aktivita č. 3:

Na papieri/flipcharte predtým vznikol chaos. Mám na ňom lepíky aj obrázkov. Mám tam poznámky, ktoré sú heslovité a tiež merateľné hodnoty – čas, za ktorý ich chcem dosiahnuť. Pokiaľ budem chcieť, ale reálne postupovať a motivovať sám seba, musím si svoju prácu v čase zaznamenať pohodlnejšie a efektívnejšie. Ako to chcem urobiť? Chcem používať myšlienkovú mapu? Tabuľku? Zoznam? Lepíky? Denník? Digitálne nástroje? Účastníci si zvolia formu vizualizácie a zdieľajú si svoju zvolenú formu s ostatnými účastníkmi. Majú vysvetliť pridanú hodnotu, prečo je to práve pre nich ten najefektívnejší nástroj a forma. Majú tiež vysvetliť, ako často chcú do nej nahliadať a čo všetko si chcú zaznamenávať.

Na konci aktivity dajú účastníci lektorovi spätnú väzbu. V čom bola aktivita dobrá? Čo im pomohla si uvedomiť? Čo bude prvý krok, na ktorom budú pracovať?