

# Výchova obchodníků a manažerů v českém ICT kanálu

ŠTĚPÁN FEIK

**Přesně před rokem jsme na stránkách Reseller Magazínu rozběhli projekt vzdělávání prodejců prostřednictvím tematických článků od předních lektorů z oboru. Probrali jsme přitom obchod od základů, a to z praktické i teoretické stránky. Teď je načase se ohlédnout zpátky.**

Obchod je totiž velmi osobní záležitost, která není pro každého, a na štěstí se spoléhat v žádném případě nelze. I trh s ICT se zásadním způsobem mění – kde před 20 lety stačilo nabídnout řešení, se dnes musí tvrdě smlouvat a vyjednávat.

## Cena není klíčem k úspěchu

Slychávám často stížnosti na klesající marže a dokonce na naschvály, které si dělají prodejci navzájem: snižují vlastní marži až téměř na nulu a doufají, že zakázku vyhrají. A proti takovým můžete bojovat jen tím, že nabídnete něco víc – že budete lepší. Nestačí už jen znát dopodrobna produktové parametry, ale je potřeba se pečlivě připravit na jednání se zákazníkem – jak mu vyjít vstříc, jak reagovat na jeho námitky, jak je překonávat a kterých chyb se vyvarovat. Nejde o to, jak vyhrát šachovou partii (co říci, když zákazník říká...), ale o opravdové pochopení na základě propojení citu, znalostí a dovedností.

## Jak dál?

V rukou držíte dvanácté číslo s jedním z našich obchodně-marketingových seriálů a mě trápí otázka: Jak dál? Má tohle smysl? Máme pokračovat ve spolupráci a rozjet další projekty? Začal jsem proto trochu pátrat a vyptávat se – jak se na to díváte vy, čtenáři?

Zaznamenal jsem nečekaně pozitivní odezvu, vzdělávací seriály se vám líbí a máte zájem číst si další díly a pracovat na sobě! Několik z vás mi dokonce poslalo žádost o samostatná PDF k vytištění, která se budou rozdávat obchodnímu týmu – jako povinná četba. V tom se mi ohromně ulevilo, protože práce redakce i našich autorů nebyla marná. Ale!

Při tom všem ptaní a zjišťování jsem narazil na pozoruhodnou věc: největší popularitě se obchodní seriály neteší u resellerů, ale u výrobců a distributorů!

## Jak se učí ve Veracompu

Společnost Veracompu jistě není potřeba dlouze představovat: Jde o mezinárodní firmu působící jako VAD v 16 zemích světa, česká pobočka byla založena v roce 2009. V produktovém portfoliu pak klade tato spo-

lečnost důraz především na IT bezpečnost. Již v minulém roce se vedení Veracompu rozhodlo systematicky pracovat na zvýšení kompetenční úrovně nejen svého obchodního a manažerského týmu prostřednictvím dlouhodobého výcviku (který je v konečném důsledku levnější než několik jednodenních školení od různých firem). Protože si manažeri v čele společnosti Veracompu uvědomují svoji odpovědnost za kultivaci české obchodní a manažerské sféry i mimo hranice své firmy, stal se Veracompu klíčovým partnerem Společnosti pro management a leadership v rámci aktivní spolupráce v této oblasti.

*„Se společností Veracompu pracujeme od roku 2013 a osobně velmi oceňuji zejména osvědčený přístup vedení této společnosti ke vzdělání. Ve Veracompu tuto oblast vnímají opravdu vážně, umí si vybrat partnera na základě jasných kritérií v návaznosti na firemní cíle a kulturu (hlavním kritériem není cena, ale kvalita lektorů, schopnost předat své know-how) a očekávají konkrétní výsledky. Filozofie našich výcviků je postavena na přímém propojení nezbytné teorie s konkrétní praxí zákazníka a jasným důrazem na osvojení potřebných dovedností – a právě v této oblasti jsme našli shodu, která nám umožňuje efektivně spolupracovat,“* pochvaluje si Pavel Kotek.

## Dalším krokem je MBA

Cítíte-li, že jste pokročili dále, a chtěli byste rozšířit své znalosti a dovednosti v komerční a manažerské oblasti ještě o úroveň výše, je logickým krokem získání MBA titulu. S MBA studií se mimochodem v České republice v poslední době doslova „roztrhl pytel“ a tento titul nabízí prezenčně i online mnoho subjektů, často ale ve velmi rozdílné kvalitě. Veracompu a Reseller Magazine se proto staly partnery MBA programu Společnosti pro management a leadership Pavla Kotka, který opravdu nabízí jiný, profesionální přístup.

Studium oboru Executive MBA a získání profesního titulu MBA u Společnosti pro management a leadership je založeno na propojení teorie s konkrétní praxí studentů. Studijní skupina je složena z maximálně dvanácti studentů, aby byl garantován individuální přístup a bylo možné vytvořit prostor pro diskusi nad jednotlivými tématy. Účastníci tohoto programu se pak setkávají výhradně s profesionály coby lektory, kteří ve svých oborech prokazatelně dosáhli vynikajících výsledků. Jednotlivá studijní setkání jsou vedena formou dvanácti víkendových workshopů. Nejde tedy o předčítání skript a požadavky na prosté memorování teoretických znalostí bez hlubšího pochopení. Naopak cílem je osvojení praktických dovedností, které jsou

studenti schopni okamžitě uplatnit ve své praxi. Studijní setkání také slouží jako platforma pro sdílení znalostí a zkušeností z různých oborů podnikání. Mnoho studentů naváže během studia úspěšnou obchodní spolupráci se svými kolegy. Ověřování dosažené úrovně vzdělání v jednotlivých předmětech probíhá většinou formou zpracování písemné práce (uplatnění nově získaných poznatků ve vaší firmě nebo zaměstnání) a následné diskuse nad touto prací. Studium je uzavřeno zpracováním a úspěšným obhájením závěrečné diplomové práce před mezinárodní zkušební komisí a udělením profesního titulu MBA. Délka celého studia je stanovena na 14 měsíců (dvanáct měsíců studia + dva měsíce na dokončení a obhajobu diplomové práce). Reference studentů z různých oborů hovoří za vše a najdete je na stránkách [www.spml.cz](http://www.spml.cz).

Podporu MBA programu Společnosti pro management a leadership za Veracompu shrnuje Lucie Stránská, marketingová manažerka: *„Mnoho škol poskytujících MBA studia je založeno na prostém memorování teorie, které studenty dovede pouze k získání titulu. V konečném důsledku však často neumí získané znalosti využít – chybí důraz na praxi, kterou nemohou školy pracující pouze s vysokoškolskými učiteli často zprostředkovat. Vnímám také, že cílem MBA studia by neměly být pouze znalosti a dovednosti, ale také kultivace osobnosti, schopnost přemýšlet v kontextu a výchova manažerů v oblasti emoční inteligence, která je u nás ve velké míře pouze teoretickou záležitostí.“*

## A co vy?

Jak jste na tom s obchodním či manažerským vzděláním vy? Máte pocit, že byste na sobě mohli ještě pracovat nebo si alespoň trochu rozšířit obzory? Soudě podle pozitivních reakcí oslovených čtenářů má smysl v našem vzdělávacím projektu pokračovat a do budoucna jej třeba posunout ještě dál. Ozvěte se nám se svým názorem, námětem nebo připomínkou. Nestyďte se oslovit lektory na níže uvedených kontaktech – děláte to pro sebe a pro vás byznys!

*Seriály o prodeji a marketingu si můžete stáhnout spolu s digitální verzí Reseller Magazínu v sekci Časopis na [RMOL.CZ](http://RMOL.CZ).*