

**VEDENÍ BYZNYS JEDNÁNÍ:  
DĚLEJ TO EFEKTIVNĚ!**



A grayscale photograph of three business professionals in a meeting. A man in a suit and tie is in the center, smiling and gesturing with his hands. To his right, a woman in a blazer is listening attentively with her hands clasped. On the far left, the back of another person's head and shoulder is visible. The background is a bright, out-of-focus office environment.

**Důležité je provádět efektivní pracovní jednání.**


Každá osoba, i když nikdy dříve se nesečkala se vztahy v podnikatelském prostředí, může se naučit provádět efektivní pracovní jednání.

Je důležité si pamatovat, že každé pracovní jednání má cíl  
– **získání potenciálního partnera do týmu.**

Cíl je jakýmsi „majákem“, na který se orientujete během plánování a při provedení byznys schůzek.

- 
- Získání potenciálního partnera do týmu!

**CÍL PRACOVNÍHO JEDNÁNÍ**

A grayscale photograph of two men in business suits shaking hands. The man on the left is smiling and looking towards the other man. The background is blurred, showing other people in a professional environment. The text is overlaid in the center of the image.

Pojďme se naučit jednoduchá pravidla,  
dle kterých se obvykle pracovní jednání  
vede!

Před zahájením jednání se pozitivně naladíte, zkoncentrujete se na úspěšný výsledek, užijte si pocit sebevědomí (vzpomeňte si na situace, když jste byli v životě vítězem, zkuste ten pocit prožít v tomto okamžiku).

**POZITIVNĚ SE NALAĎTE!**



**JEDNÁNÍ MŮŽE BÝT JAK OSOBNÍ, TAK I ONLINE**

# PROCES VEDENÍ JEDNÁNÍ







## 1. SEZNÁMENÍ SE

- Uvítejte účastníka
- Představte se, jestli to je třeba.
- Udělejte upřímný kompliment (například k pracovním vlastnostem). To pomůže „rozpustit led“ v prvních minutách komunikace.
- Obracejte se k účastníkovi jménem.

Důležitým úkolem pořadatele jednání je sdělit potřebu získat potenciálního partnera.

Pro Vás je důležité pochopit, jaká osoba je před Vámi, jak myslí, k čemu směřuje, co je pro ní v životě důležité, kde můžete společně být v budoucnu?

**Proto, po seznámení se, pokračujte ke sdělení potřeb. Dělejte to v průběhu besedy, korektně a nenuceně.**



## 2. SDĚLENÍ POTŘEB

**Položte několik otázek, abyste účastníka rozmluvili (ne více než 4-5)**

- Můžou to být otázky z běžného života, o práci, o dětech, rodině, koníčcích.
- Pamatujte: nejlepší téma komunikace pro každého - je on sám!
- Ptejte se, upřesňujte. To Vám pomůže uslyšet Vašeho společníka.



## 2. SDĚLENÍ POTŘEB

### Zkuste společníka pochopit

- Co je pro něj důležité?
- Jaké možnosti mu nabídnete Vy: podnikání, kariéru, vedlejší příjem nebo skvělý produkt?

Zeptejte se například: „Chápu to správně, že téma zvýšení příjmu je pro Vás vcelku zajímavé?“

Osoba obvyklé odpoví: „Ano!“

„Řekněte, máte nějaké zkušenosti s podnikáním?“

„Proč se zajímáte o vedlejší příjem? Co Vás donutilo poohlédnout se po možnostech?“

**Sdělte potřeby, velmi krátce povězte o svém osobním příběhu (spojte příklady svého úspěchu s potřebami společníka).**

**Osobní příběh** pomáhá vybudovat důvěrný vztah s těmi osobami, se kterými jste se rozhodli sdílet byznys nabídku. Tato dovoluje založit vztah, díky kterému si Vaši potenciální partneři uvědomí, že jste naprosto stejná osoba, jako jsou oni, s naprosto stejnými problémy a touhami. Jediné co Vás odlišuje od nich - je to, že Vy jste již našli cestu k jejich řešení, a možná i zdolali část této cesty a získali výsledky.

A grayscale photograph of two women in business attire sitting at a table, smiling and talking. The woman on the left is gesturing with her hand while speaking. The woman on the right is listening attentively. The background is blurred, suggesting an outdoor setting.

Je velice důležité povědět svůj příběh správně.

Měl by to být přesně strukturovaný příběh Vašeho života, který přivede Vašeho posluchače ke správným závěrům.

**Ne delší než 1-2 minuty!**



### 3. OSOBNÍ PŘÍBĚH

## Posloupnost osobního příběhu:

1. Povězte o tom, čím jste se zabývali dříve, kde jste studovali a pracovali.
2. Povězte o tom, co vyvolávalo negativní emoce, co se Vám osobně nelíbilo (možná to byl každodenní budíček, nevyhovující pracovní harmonogram, čas strávený na cestě do a ze zaměstnání apod.)





### 3. OSOBNÍ PŘÍBĚH

3. Povězte o tom, v jaké chvíli jste pochopili: takhle to dál nejde. Musím něco změnit. A začali jste hledat nové možnosti.
4. Podělte se o to, jak jste hledali, co jste dělali, jakých projektů jste se účastnili, než jste našli to, co jste hledali (například, byznys nebo produkt).



### 3. OSOBNÍ PŘÍBĚH

5. Ukažte své výsledky. Jestli je zatím nemáte nebo ještě jsou nevýznamné, tak se zaměřte na svobodu, mobilitu, nové přátele, zajímavé lidi, a nejdůležitější - na možnost růstu, příklady a úspěchy ostatních.
6. Povězte o tom, kam směřujete a kde se vidíte v budoucnu.

A teď, velmi důležité! Každá schůzka, jako každý potenciální partner, je unikátní. Během komunikace se společníkem, nezbytně **berte v potaz situaci!**

Například, pro podnikatele bude dostačující informace o tom, že Vy jste partnerem jedné z největších mezinárodních společností a momentálně jste zainteresováni v rozvoji trhu v konkrétním městě (a podrobnější osobní příběh bude vyvolávat jedině podráždění).

Pro jiného, přesně naopak, bude důležité zjistit o Vás více. Naslouchejte Vašemu společníkovi!



#### 4. PODNIKATELSKÝ NÁPAD/NABÍDKA MOŽNOSTÍ

Vy víte o problémech (úkolech, potřebách) Vašeho společníka.

Teď je ten správný čas povědět o všech výhodách právě té pozice, kterou sdělil! Může to být podnikatelský nápad nebo nabídka jiných možností, které budou blízké hodnotám Vašeho společníka (produkt, komunikace, cestování).

## **Například pro podnikatele může podnikatelský nápad znít následně:**

„Dnes se v celém světě rozvíjí obchodní síť zaměřená na zdravou výživu, na téma zdraví. Vy víte, jak je toto téma aktuální! Momentálně máme otevřeno 350 obchodů v 38 zemích, jako je Německo, Česká Republika, Itálie, Kanada, USA, Polsko apod.

Hledáme ambiciózní osoby, se kterými lze tento směr rozvíjet.

Veškeré logistické otázky, otázky rozvoje značky, uvedení a vývoje nové produkce, zajištění nových inovativních nástrojů (včetně webového prostoru) pro rozvoj podnikání, apod. řeší společnost.

**PŘÍKLAD NABÍDKY PRO PODNIKATELE,  
KTERÝ JIŽ MÁ SVŮJ VLASTNÍ BYZNYS**

Potřebujeme osobu, která jako podnikatel bude pracovat s lidmi, a společně s nimi budovat distribuční síť (od definice cílů, plánování, motivace až do zvýšení produktového obrátu společnosti).

Získáte možnost bez dodatečných finančních investic a starostí (bez jakýchkoli složitostí) vedle Vaší dnešní činnosti rozvíjet nový směr podnikání, spolehlivě a perspektivně, což je prověřeno časem, a zajištěno společností!“

**PŘÍKLAD NABÍDKY PRO PODNIKATELE,  
KTERÝ JIŽ MÁ SVŮJ VLASTNÍ BYZNYS**

## **Pro maminku na mateřské dovolené:**

„Již jsem řekl, jak se poslední dobou změnil můj život. A teď bych chtěl říci něco o společnosti, se kterou se můj život změnil a o své nabídce. Mezinárodní společnost Coral Club působí na trhu přes 26 let. Společnost se zabývá současným a velice perspektivním směrem - produkty pro ochranu a podporu zdraví za současných životních podmínek. Momentálně již pracuje 350 kanceláří v 38 zemích, jako je Německo, Česká Republika, Itálie, Kanada, USA, Polsko apod.

Momentálně hledáme osobu, která by se mohla účastnit budování distribučního systému.

**PŘÍKLAD PODNIKATELSKÉ NABÍDKY PRO MAMINKU NA MATEŘSKÉ DOVOLENÉ, KTERÁ SNÍ O SEBEREALIZACI**

Veškeré logistické otázky, otázky rozvoje značky, uvedení a vývoje nové produkce, zajištění nových inovativních nástrojů pro rozvoj podnikání apod. řeší společnost. Také existuje systém vzdělávání a podpory.

Co musí dělat osoba, kterou bychom chtěli mít za partnera? To je práce s lidmi (a já vidím, že jste komunikativní), společně s nimi budování distribučního systému (počínaje od definice cílů, plánování, motivace až do zvýšení produktového obrátu společnosti).

**PŘÍKLAD PODNIKATELSKÉ NABÍDKY PRO MAMINKU NA MATEŘSKÉ DOVOLENÉ, KTERÁ SNÍ O SEBEREALIZACI**



Pro budování distribučního systému nepotřebujete žádné finanční investice. Mnoho procesů (telefonní hovory, komunikace přes Skype, práce na internetu) lze dělat z pohodlí domova. Při správném sestavení rozvrhu, práce Vám nebude zabírat veškerý Váš čas. To znamená, že i nadále budete schopní plnit své rodičovské povinnosti.

Představte si, vrátíte se z mateřské dovolené jako úspěšná byznys-woman v luxusním voze, s možností cestovat po světě a bydlet v těch nejlepších hotelech. Každé dítě miluje svoji maminku, ale na takovou maminku lze být zaslouženě pyšný. A manžel, veškeré příbuzenstvo si Vás budou vážit. Budete mít skutečnou možnost získat uznání, vybudovat vlastní byznys!“

**PŘÍKLAD PODNIKATELSKÉ NABÍDKY PRO MAMINKU NA MATEŘSKÉ DOVOLENÉ, KTERÁ SNÍ O SEBEREALIZACI**



## 5. ZVOLENÍ CESTY A „SAMOTNÁ NABÍDKA“

Sdělili jste posluchači podnikatelský záměr nebo jste pověděli o možnostech na základě jeho potřeb, cílů, úkolů.

Teď je zapotřebí pomoci mu učinit volbu a na jejím základě sdělit svou „nabídku“.

Přesně řečeno, přistoupit k cíli schůzky.

Položte otázku na základě toho, co jste již říkal, například:  
**„Zajímalo by Vás zjistit více o tomto podnikání?“**

V případě, že posluchač odpoví: „Ne“, „To není nic pro mě“, „Nezaujalo mě to“, nabídněte mu vyzkoušení produktu.

Jestli Vám to umožní čas a okolnosti, povězte mu, čím se liší naše voda od té, kterou užívá většina lidí.

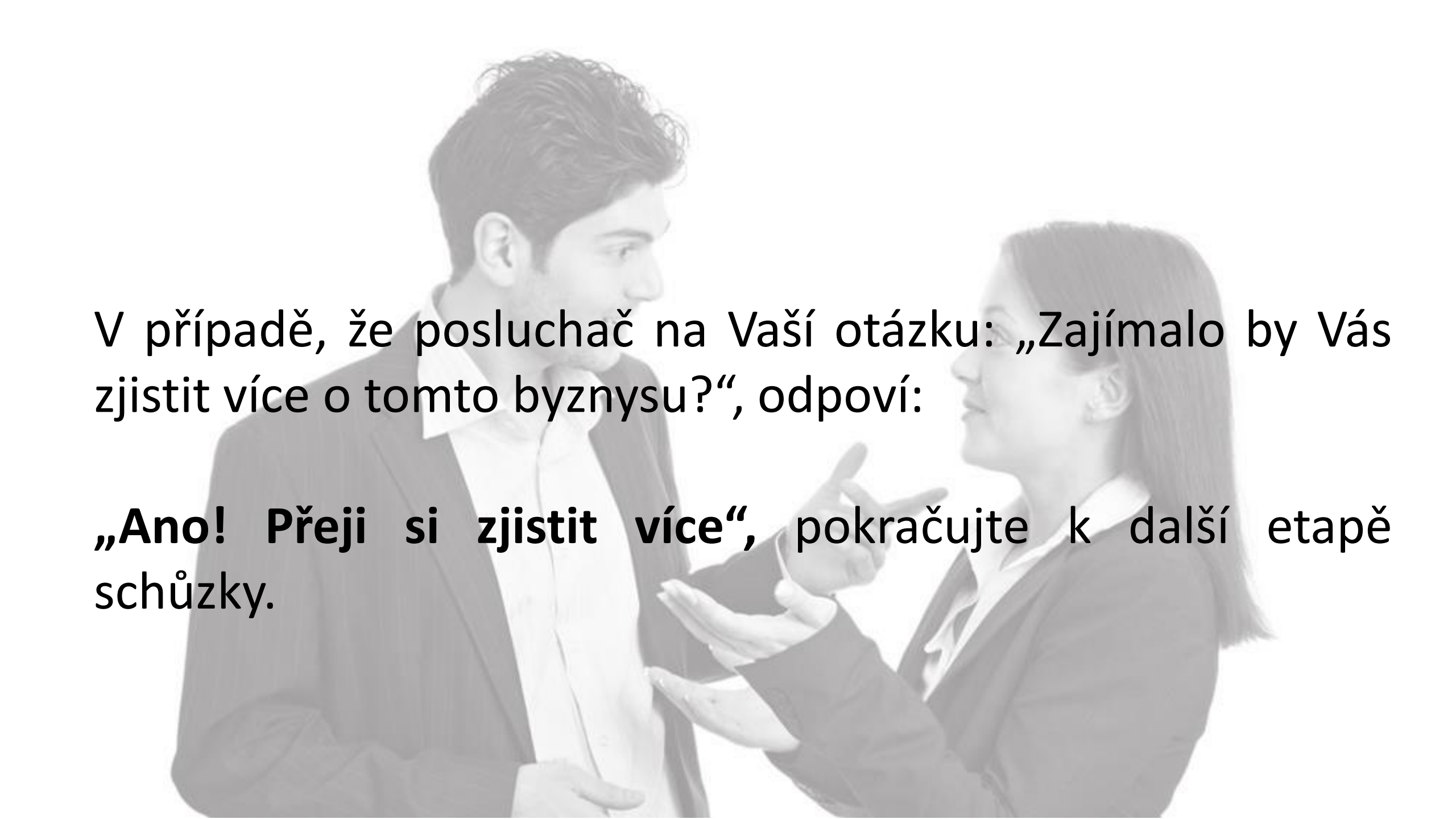
Nabídněte možnost vyzkoušet náš koktejl Daily Delicious nebo mu dejte pár porcí, aby posluchač mohl v klidu domova spolu se svou rodinou to vyzkoušet a určitě Vám poskytl zpětnou vazbu. **Poproste o několik doporučení.**  
A tedy zdvořile ukončujte schůzku!

Pro účely podnikání osoba v tuto chvíli je nevhodná. Možná, po vyzkoušení produktu, se tato osoba stane Vaším stálým zákazníkem.

Ani nemyslete na to, abyste osobu přesvědčovali. Společníka to v tuto chvíli nezajímá. Jakékoliv přesvědčování tu osobu odradí a Vy ztratíte uchazeče jednou provždy.

Zapamatujte si! Úkol nezní přesvědčit!

Úkolem je pomoci osobě zvýšit/získat příjem prostřednictvím Coral Club, a momentálně je situace taková, že osoba, která sedí naproti Vám, si to nepřeje. Výborně! Pokračujte k další osobě!



V případě, že posluchač na Vaší otázku: „Zajímalo by Vás zjistit více o tomto byznysu?“, odpoví:

**„Ano! Přeji si zjistit více“,** pokračujte k další etapě schůzky.

1. Zašlete mu odkaz na webové stránky:

<https://cz.coral.club>

Tyto stránky pomohou se podrobněji seznámit se společností, s bonusovými programy, s produkcí, udělat si ucelenější obrázek o tomto byznysu.

2. Nabídněte náš produkt k vyzkoušení.
3. Když budete osobě poskytovat více informací, řekněte následující: „Udělejme to následně! Já Vám poskytnu více informací. Doma si to promyslíte, a pak probereme co a jak bude dál“.



A dále důležitá, **POVINNÁ** fráze:

**„Kdybych Vám dnes zaslal odkaz, kdy budete mít čas se na to podívat?“**

Získejte přesnou odpověď a pokračujte k naplánování si další schůzky nebo telefonního hovoru.



## 5. ZÁVĚR KONTAKTU

Takže, schůzka proběhla.

I když osoba odpověděla „Ne“,  
nic si z toho nedělejte. Vzpomeňte si na  
„vír“, o kterém jsme hovořili dříve.

Kromě toho, mnozí přicházejí do  
podnikání prostřednictvím produktu.



## 5. ZÁVĚR KONTAKTU

Na závěr schůzky, ještě jednou přesně definujte veškeré dohody: další schůzka, telefonní hovor, zpětná vazba o produktu, apod.

Poděkujte posluchači a rozlučte se s ním pozitivně: „Děkuji Vám, že jste mi věnoval svůj čas. Budeme v kontaktu!“



## ÚKOL

1. Seznamte se s dodatečnými materiály v „Pracovním sešitě úspěšného partnera“.
2. Napište si několik možností podnikatelských nápadů/možností nabídek pro různé kategorie posluchačů.



## ÚKOL

2. Zavolejte osobám z Vašeho seznamu s pozvánkou na schůzku.
3. Zajistěte si podporu mentora a začínejte se schůzkami!

