Štyri jednoduché kroky ako predať váš projekt vyššiemu manažmentu :)

Technici a ľudia z prevádzky spravidla nepatria medzi tých najlepších obchodníkov. Vlastnosti, vďaka ktorým vynikajú vo svojej práci, nie sú pri obchodovaní práve výhodou.

Väčšina týchto odborníkov si buduje kariéru skôr v tichosti a politikárčenie nevyhnutné pre rýchle šplhanie kariérnom rebríčkom im nejde príliš pod nos. Namiesto dlhých rečí radšej konajú.

Niekedy je to na škodu, lebo často nie je vo firme pre vedenie projektu a pre kľúčové rozhodnutia nikto povolanejší (aspoň z hľadiska odbornosti). Tí, ktorí firmu poznajú zvnútra a vedia, čo funguje a čo nie, by si nemali nechávať svoje poznatky a nápady pre seba, ale mali by sa snažiť o ich uplatnenie. K tomu je potrebné získať nadšenú podporu vyššieho vedenia, pretože bude na ňom, aby schválilo finančné pokrytie, zabezpečilo pracovnú silu, potrebné vybavenie, atď. Predtým je ale nevyhnutné zahrať si na obchodníka a túto podporu vyjednať. K tomu potrebuje technik disponovať aspoň základnými obchodníckymi zručnosťami. Tu uvádzame štyri kroky, ktoré vám môžu pomôcť pri predávaní vášho projektu alebo nápadu vedenia.

Predveďte, že poznáte problém i jeho riešenie

To je pre technikov väčšinou ľahké. S problémami, o ktorých majú hovoriť, sa totiž stretávajú dennodenne a sú si dobre vedomí komplikácií, ktoré spôsobujú. Ťažšie už je popísať ich výstižne druhým. K tomu je potrebné vedieť vysvetliť alebo názorne ukázať, ako vaše riešenie zmierni ujmu, ktorú tieto problémy firme pôsobia. Je dôležité, aby ste si získali dôveru vo vaše znalosti a vedomosti, pretože vedenie musí byť presvedčené, že sa s vami vydáva správnou cestou.

Ukážte pridanú hodnotu, ktorú projekt prinesie

To tiež nie je zručnosť, v ktorej by technici práve vynikali. Budete totiž musieť vykresliť, ako budú veci vyzerať v budúcnosti. Konkrétne povedané, budete musieť pri každej hmotnej položke, ktorú vytvárate, objasniť, ako súvisí s ostatnými a prispieva k finálnemu riešeniu.

Myslite na názornosť

Jedným z najčastejších problémov, na ktoré technici v tejto fáze narážajú, je, že sa mylne domnievajú, že sú ľuďom z vedenia tieto súvislosti jasné. Majte ale na pamäti, že väčšina z tých, komu sa budete snažiť vaše nápady predať, nimi nežijú každý deň. Vašou povinnosťou potom bude všetko im vysvetliť. Prejdite rýchlo zoznam vecí, ktoré ponúkate a ukážte im, ako je každá z nich nevyhnutná pre kvalitu celkového riešenia. Ak je to možné, urobte tak za pomoci modelov, makiet, demo snímok, skrátka čohokoľvek, na čom bude vidieť hmatateľná podoba, čo môže zapáliť iskru nadšenia, vďaka ktorej za vami budú ľudia z vedenia stáť, pokiaľ by v budúcnosti mali nastať komplikácie.

Dbajte predovšetkým na kvalitu

Jednoducho povedané, musíte predviesť, že vami navrhovaný plán je nielen ľahko uskutočniteľný a ekonomicky realizovateľný, ale jeho výsledok bude tiež dostatočne kvalitný. Urobte všetko, čo je vo vašich silách, aby ste vedenie o tejto kvalite presvedčili. Do toho presvedčovania možno bude nevyhnutné zapojiť odborníkov z

Copyright © 2013 - 2026 Encyklopédia poznania

rôznych oblastí, ktorí by vaše rozhodnutie schválili, dosť možno ale bude stačiť, keď pozvete manažérov na priebežné hodnotiace stretnutia. Ďalším spôsobom, ako dosiahnuť jednoduchý predaj, môže byť, keď vedenie presvedčíte, že je váš plán v súlade s najlepšími osvedčenými postupmi na trhu, resp. u konkurencie.

Prevzaté a upravené z:
https://e-konstrukter.cz/novinka/pet-jednoduchych-kroku-jak-prodat-vas-projekt-vyssimu-managementu