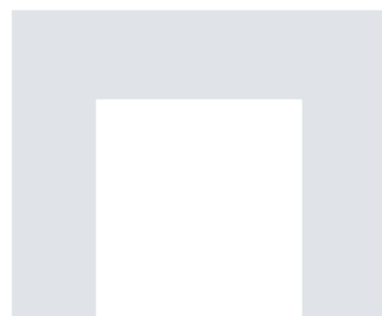




Asistenční program SULKO v praxi



ASISTENČNÍ PROGRAM SULKO V PRAXI

Asistenční program Vás provede první fází v tomto druhu podnikání. Na příkladu pana Nováka vám ukážeme jednoduchost prvních kroků při vybudování vlastního regionálního zastoupení společnosti SULKO.

- Pana Nováka oslovila rostoucí poptávka po plastových oknech a sám by v této oblasti rád začal podnikat
- Při hledání příležitosti k podnikání se pan Novák sešel se zástupci společnosti SULKO
- Panu Novákovi se prezentovaná produktová nabídka společnosti SULKO líbila. Měl ale obavy z toho, že okna nedokáže prodávat. Obává se neúspěchu a nákladů, které by případný neúspěch pro jeho firmu znamenal
- Osobní poradce společnosti SULKO panu Novákovi nabídl svou pomoc. Představil mu společnost SULKO a její historii, produktovou řadu a výhody, které přináší. Vysvětlil mu fungování vztahu s regionálními prodejci a ukázal mu výrobní areál.
- Po absolvování školení získal pan Novák první zakázku. Zkontaktoval svého osobního poradce, který mu pomohl zakázku technicky připravit a odprezentovat. Zakázku zobchodoval osobní poradce a panu Novákovi poskytl provizi.
- Pan Novák se poprvé ve skutečnosti účastnil vyjednávání se zákazníkem, sepsování smlouvy a zadání zakázky do výroby. Mnohému se od svého osobního poradce přiučil a získal přesnou představu o tom, jak celý systém funguje.
- Jelikož se panu Novákovi tato práce zamlouvala, požádal osobního poradce o balíček obchodních a produktových školení. Školení proběhlo v sídle společnosti SULKO a pan Novák byl vybaven základními vzorky a materiálem, který byl potřebný pro jeho úspěšný start.
- Pan Novák zvážil možnosti svého působení a rozhodl se pronajmout malou prodejnu. Zkontaktoval svého osobního poradce, který mu nabídl vybavení kanceláře. Pan Novák získal vzorkové a prezentační materiály, venkovní označení prodejny a jiné prvky podporující jeho prodej.
- Pan Novák začal bez jakýchkoliv finančních nároků podnikat, přesvědčil se nejen o kvalitních produktech SULKO, ale o celém fungujícím systému regionálního zastoupení. Nyní se pravidelně účastní školení ve společnosti SULKO i neformálních setkání. V případě, že získá poptávku, která je pro něj příliš rozsáhlá, využije možnosti prezentačního zajištění zakázky ze strany společnosti SULKO.

Kontakt:

Roman Trávníček
tel.: +420 606 771 588
e-mail: roman.travnicek@sulko.cz
Morava a Vysočina

Pavel Žížala
tel.: +420 731 645 030
e-mail: pavel.zizala@sulko.cz
Čechy

