

B2B prodej - vývoj role obchodního zástupce

Zdravím Vás milí respondenti,

moje jméno je Zdeněk Štědronský a dovoluji Vám požádat o věnování několika minut svého času vyplnění následujícího dotazníku k mé bakalářské práci. Dotazník je složen z několika otázek, které se týkají Vaší práce, respektive faktorů, které ji ovlivňují. Dotazník slouží čistě k akademickým účelům a je anonymní. Moc děkuji za ochotu a za Váš čas!

1 Jaký segment máte na starosti?

Nápověda k otázce: *Vyberte jednu odpověď*

- ☐ Distribution ☐ Electricians ☐ Developers ☐ DIY ☐ Contractors ☐ Panel Builders ☐ Building Automation
- ☐ Utility ☐ End Users ☐ Field Service ☐ OEM ☐ Industry ☐ Secure Power

2 Jak dlouho (kolik let) se věnujete obchodu, respektive práci obchodního zástupce?

Nápověda k otázce: *Včetně let působení mimo Schneider Electric*

3 Myslíte si, že se role obchodního zástupce na B2B trzích postupně mění?

Nápověda k otázce: *Vyberte jednu odpověď*

- ☐ Ano ☐ Ne

4 Hodnocení faktorů podle míry vlivu na úspěšný prodej

Nápověda k otázce: *V této sekci prosím ohodnoťte, do jaké míry se jednotlivé faktory podílejí na celkovém úspěchu prodeje.*

	Nepodstatné	Méně podstatné	Podstatné	Klíčové
Budování vztahů se zákazníky	☐	☐	☐	☐
Identifikace bolestivých míst (problémů) zákazníka	☐	☐	☐	☐
Návrh řešení problému	☐	☐	☐	☐

Identifikace potřeb zákazníka	☐	☐	☐	☐
Pozitivní přístup	☐	☐	☐	☐
Motivace k prodeji	☐	☐	☐	☐
Integrace technologií do obchodního procesu	☐	☐	☐	☐
Analýza dat	☐	☐	☐	☐
Propojení marketingu s obchodním procesem	☐	☐	☐	☐
Akvizice nových zákazníků (prospecting)	☐	☐	☐	☐
Emoční inteligence (EQ)	☐	☐	☐	☐
Odbornost	☐	☐	☐	☐
Budování vztahů s decision makery	☐	☐	☐	☐
Znalost produktů	☐	☐	☐	☐
Pochopení organizační struktury zákazníka	☐	☐	☐	☐
Pochopení psychologie rozhodování zákazníka	☐	☐	☐	☐

5 Měly dříve jednotlivé faktory nižší stejný nebo vyšší vliv na úspěch prodeje?

Nápověda k otázce: V této sekci ohodnoťte jednotlivé faktory podle míry vlivu na úspěch prodeje.

	Nižší	Stejný	Vyšší
Budování vztahů se zákazníky	☐	☐	☐
Identifikace bolestivých míst (problémů) zákazníka	☐	☐	☐
Návrh řešení problému	☐	☐	☐
Identifikace potřeb zákazníka	☐	☐	☐
Pozitivní přístup	☐	☐	☐

Motivace k prodeji	☐	☐	☐
Integrace technologií do obchodního procesu	☐	☐	☐
Analýza dat	☐	☐	☐
Propojení marketingu s obchodním procesem	☐	☐	☐
Akvizice nových zákazníků (prospecting)	☐	☐	☐
Emoční inteligence (EQ)	☐	☐	☐
Odbornost	☐	☐	☐
Budování vztahů s decision makery	☐	☐	☐
Znalost produktů	☐	☐	☐
Pochopení organizační struktury zákazníka	☐	☐	☐
Pochopení psychologie rozhodování zákazníka	☐	☐	☐

6 Napadají Vás jiné podstatné faktory?

7 Pokud jste uvedl/a jiné faktory, byl dříve jejich vliv na úspěch prodeje nižší, stejný nebo vyšší než v současnosti? (Ohodnoťte prosím každý faktor zvlášť a jednoslovně).

8 Ohodnoťte prosím následující faktory s ohledem na vliv na Vaší práci obecně.

Nápověda k otázce: *Vyberte jednu odpověď v každém řádku*

	Žádný	Nízký	Vysoký
Technologický pokrok	☐	☐	☐
Globalizace trhů	☐	☐	☐
Změny v očekávání zákazníků	☐	☐	☐
Rozvoj sociálních sítí	☐	☐	☐

9 Seřadte prosím tyto faktory podle důležitosti.

Nápověda k otázce: *Změňte prosím pořadí položek dle svých preferencí (1. - nejdůležitější, poslední - nejméně důležitá)*

Technologický pokrok	
Globalizace	
Změny v očekávání zákazníků	
Rozvoj sociálních sítí	

10 Napadá Vás ještě nějaký důležitý faktor, který měl vysoký dopad na Vaší práci?

Tímto Vám velmi děkuji za vyplnění tohoto dotazníku.

Případnou zpětnou vazbu k dotazníku můžete zaslat na email stedrz01@jcu.cz.