

ODLIŠNÉ OBCHODNÉ CESTY

AKO ZVÝŠIŤ OBBRAT

V B2B OBCHODE

KOSTICKÝ

VIKTOR

A man with a beard, wearing a blue puffer jacket and a dark beanie, is kneeling on a grassy field. He is smiling and holding a black and white dog. A large backpack is on his back. The background is a blurred natural setting.

**VIKTOR
KOSTICKÝ**

**LUKY
KOSTICKÝ**

A close-up, high-contrast photograph of a person's face, focusing on the eyes and nose. The skin is severely cracked and peeling, suggesting a condition like severe dry skin or a skin disease. The lighting is dramatic, with deep shadows and bright highlights, emphasizing the texture of the cracked skin. The person's eyes are looking slightly to the right.

ČASŤ I.

PSYCHOLÓGIA

NÁKUPNÝCH ROZHODNUTÍ



PSYCHOLÓGIA NÁKUPNÝCH ROZHODNUTÍ

ZÁKON HODNOTY

ZÁKON DÔVERYHODNOSTI

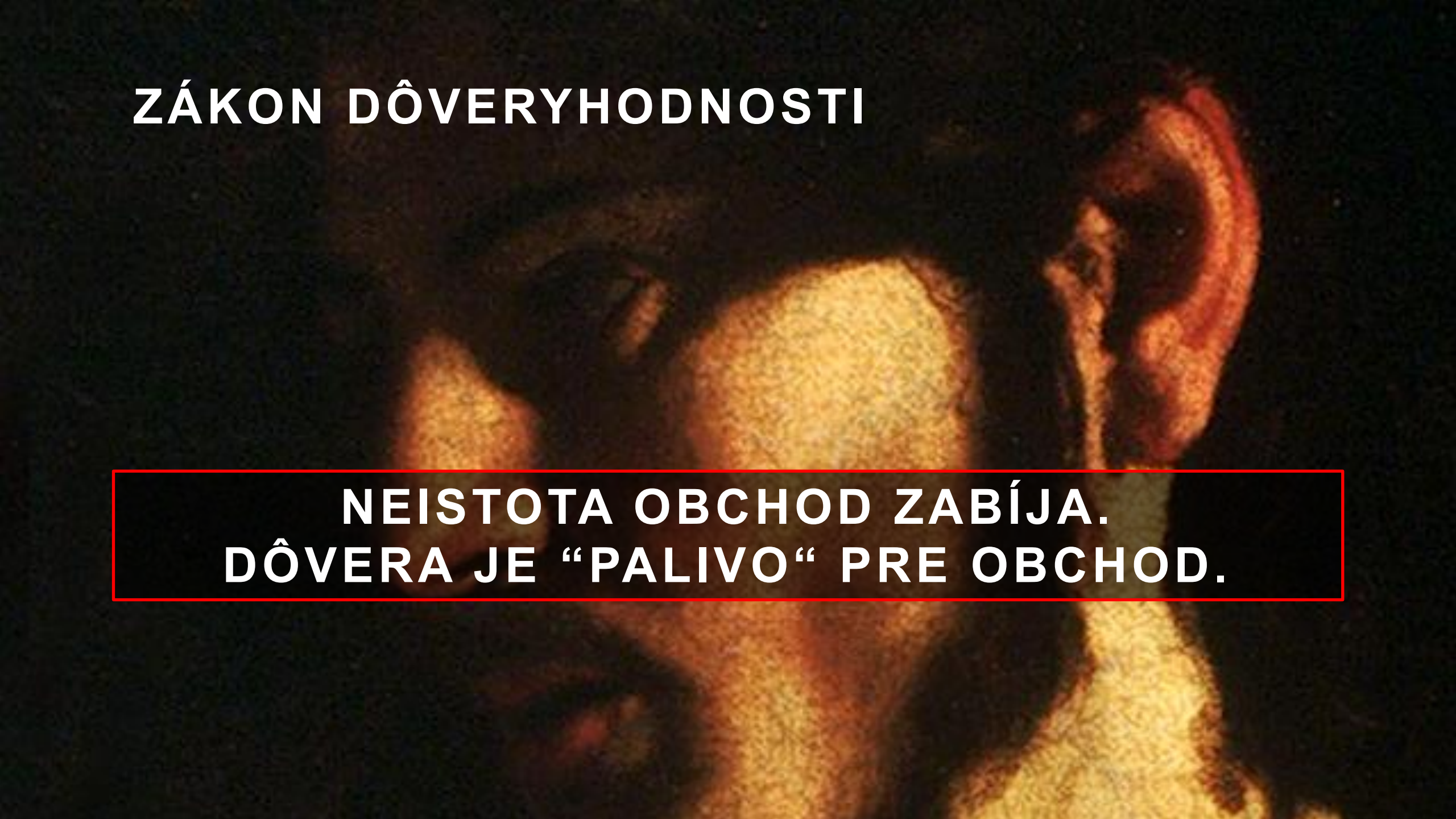
ZÁKON NESÚLADU REALITY SO ŽELANÝM STAVOM

ZÁKON MENŠIEHO ÚSILIA

ZÁKON ZAPAMÄTATEĽNOSTI

ZÁKON SYMPATIÍ

ZÁKON DÔVERYHODNOSTI



**NEISTOTA OBCHOD ZABÍJA.
DÔVERA JE "PALIVO" PRE OBCHOD.**

ZÁKON DŮVERYHODNOSTI

HLAVNE CEZ DRUHÝCH



ZÁKON DŔVERYHODNOSTI

HLAVNE CEZ DRUHÝCH

1. Viktor Kostický, ktorého nepoznáte komunikuje sám o sebe:

„Mám bohaté skúsenosti v obchode a zlepším vaše obchodné výsledky.“

**FAJN, ALE
NEVERÍM TI**

2. Nieкто iný, koho nepoznáte, vraví:

„Viktor Kostický má bohaté skúsenosti v obchode a som presvedčený, že zlepší vaše obchodné výsledky.“

**MOŽNO, JE TO
PRAVDA**

3. Vaša kolegyňa z biznisu vraví:

„Viktor Kostický má bohaté skúsenosti v obchode a som presvedčená, že nám zlepší obchodné výsledky.“

**VERÍM TI.
BUDE DOBRÝ**

DÔVERYHODNOSŤ CEZ DRUHÝCH



Roman Garaj • 1st

⚡ AI Superpowers for customer service-Xolution ⚡ Sales outsourcing
2mo • Edited • 🌐



"Je niečo, čo pre teba môžem spraviť, ako ti môžem byť nápomocný?"

Spýtal sa ma asi po hodine na dnešnej káve [Viktor Kosticky](#).

Chvíľu som rozmýšľal, čo odpovedať. Stretli sme sa dnes prvý krát, i keď na LI "wall" sa stretávame pravidelne už viac ako 1/2 roka.

Keďže okrem iného napísal 80str knihu o biznise na LI nakoniec odpovedám..

"Bol by som rád za feedback na môj LI aktivitu."

V: Môžem byť úprímný? V postoch odovzdávaš hodnotu, no tvoj profil stojí za "h*;no". 😊 (v skratke)

Má pravdu väčšina ľudí netuší, ani Viktor netušil, že robím i niečo iné ako "len" niečo s chatbotmi. Ale nie to som chcel.

Viktor je jeden z najaktívnejších ľudí na LI akých registrujem a hlavne rád čítam. Prečo? Jeho témy sú leadership a obchod a ide v nich skutočne do kosti(cky).

Ak oceníte pravidelnú a kvalitnú inšpiráciu tak naozaj vrelo odporúčam. Sledovať napríklad jeho [#psychologavyjednavania](#), kde dáva super tipy.

Ja si konečne idem dať dokopy môj profil aj vďaka jeho odporúčaniam.

DISKUSIA POD POSTOM



Rastislav Sopko • 1st

Brand manager at GREENCORP

2mo ...

Stretávam sa, vždy keď sa to dá. A s mnohými sa mi tento digitálny vzťah preklopil do priateľstiev a spoluprác. No a za posledný cca mesiac a pol som sa stretol s 50tkou kontaktov (lebo [#digestat](#) 😊). A pán [Viktor Kostický](#) je nositeľom kvalitných tém, rozhodne a stretko s ním mám už v pláne. Tolko za mňa a pekný víkend.

[See translation](#)

👍 • 2 Likes | 💬 • 3 Replies



Zora Inka Groholova, ACC • 1st

Certified Coach, Mediator, President of the ICF SK

2mo ...

Práve čítam Viktorovu knihu...pod vplyvom každej kapitoly robím nejaké kroky k zlepšeniu:)

[See translation](#)

👍 • 2 Likes | 💬 • 3 Replies

[Load previous replies](#)



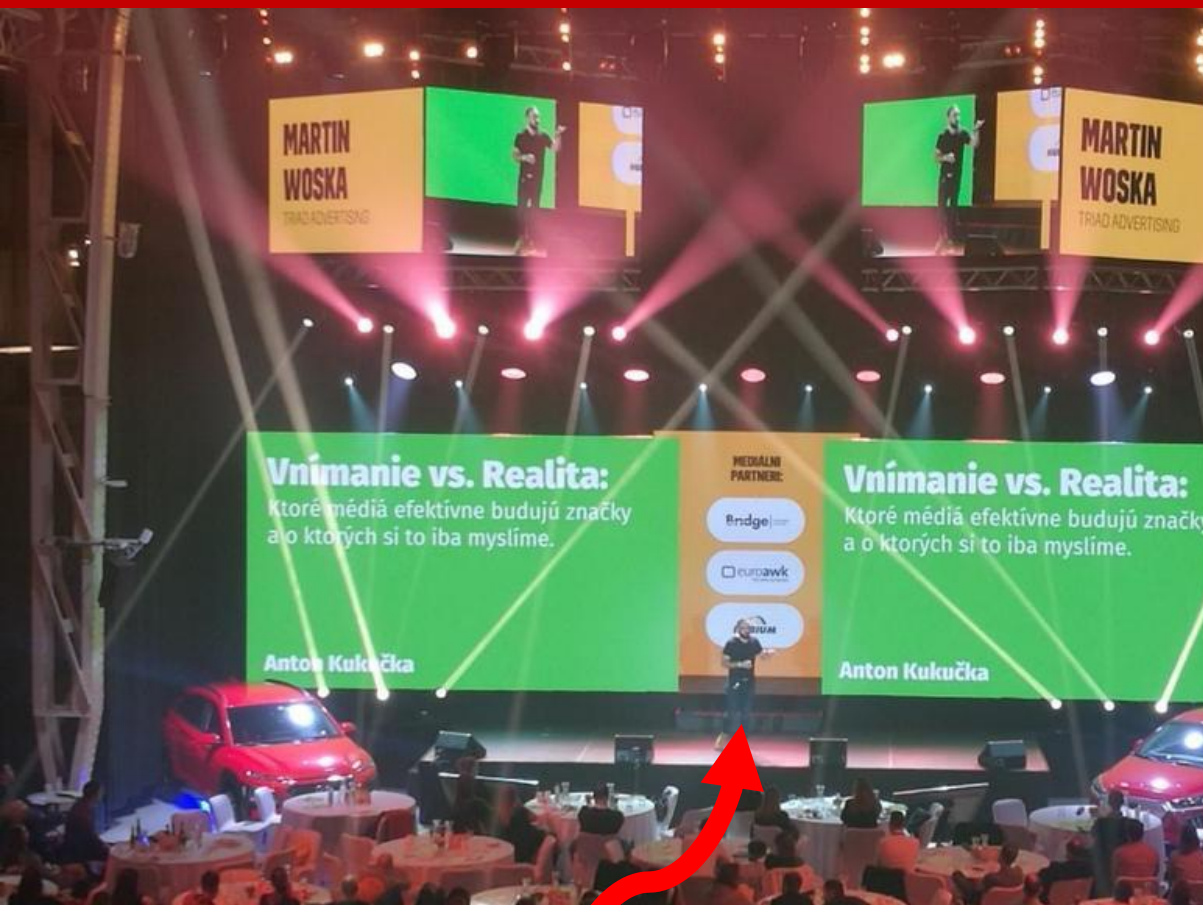
Roman Garaj **Author**

⚡ AI Superpowers for customer service-Xolution ⚡ Sales outsour...

2mo ...

[Zora](#) tiež sa chystám :)

FOTKY Z PREZENTÁCIE NA KONFERENCII



TU JE MARTIN WOSKA

ZÁKON DŮVERYHODNOSTI VIAC

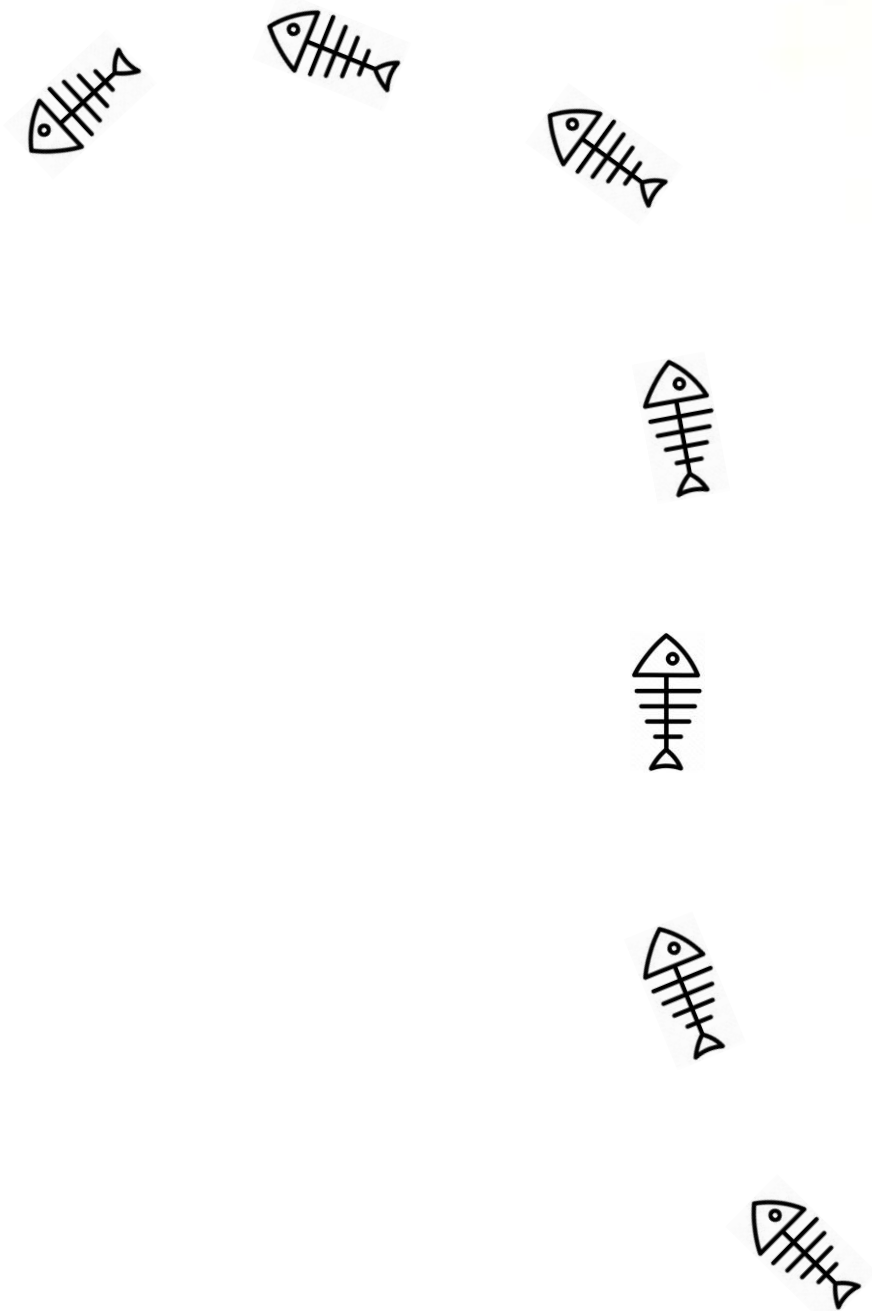
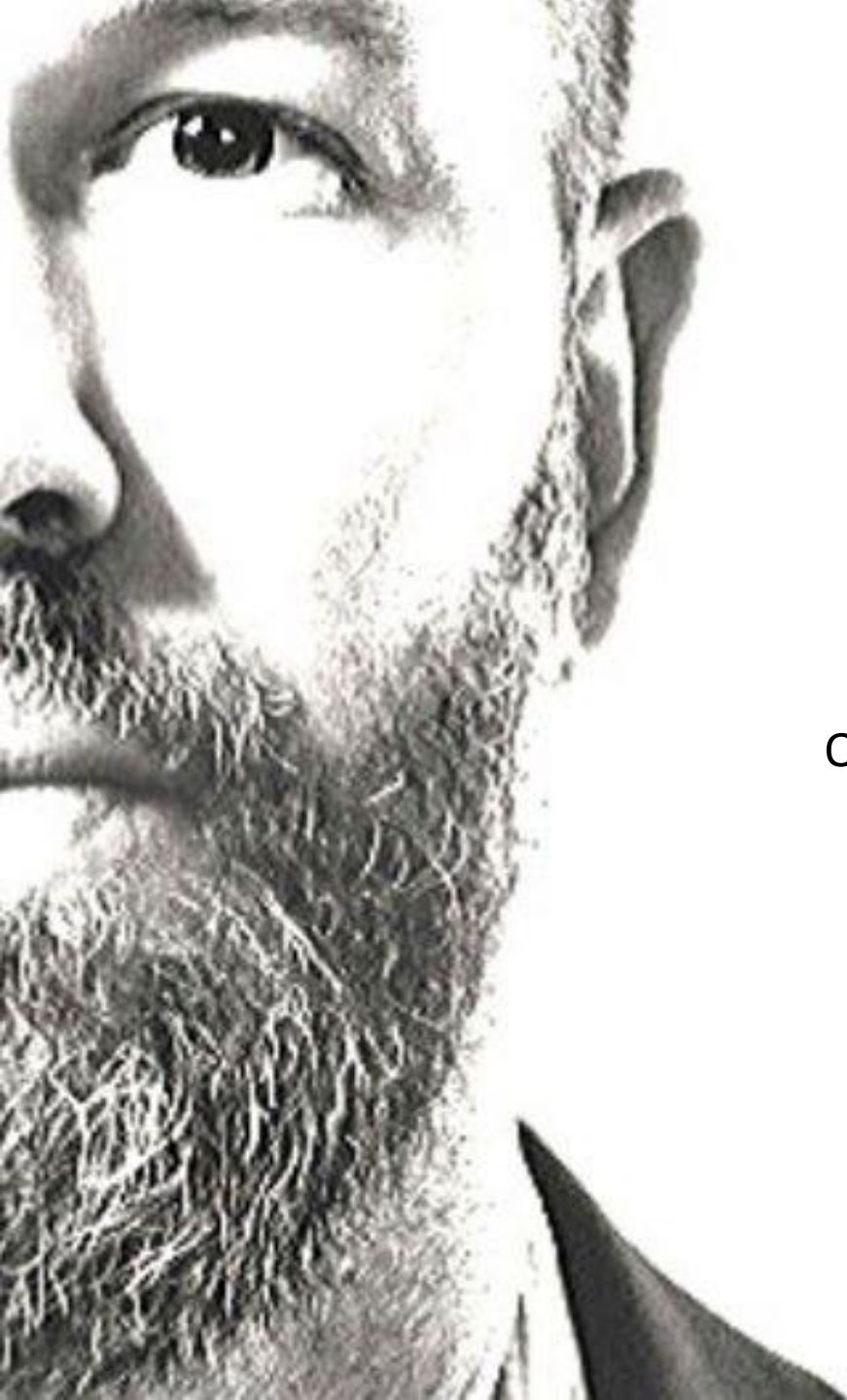
- DŮKAZY SPOLUPRÁCE S DŮLEŽITÝM KLIENTOM
- VÝRAZY: “VIDENÝ VO FORBES, HOSPODÁRSKE NOVINY ...“
- VLASTNÝMI PUBLIKÁCIAMI A KNIHAMI
- PRÍPADOVÝMI ŠTÚDIAMI
- CERTIFIKÁTMI



ZÁKON ZAPAMÄTATELNOSTI

**ZVÝRAZNIŤ
VAŠU ODLIŠNOST**

FIREMNÁ ZNAČKA




BIZNISKOSTIČKY
OD VIKTOR KOSTICKÝ

VIZITKA

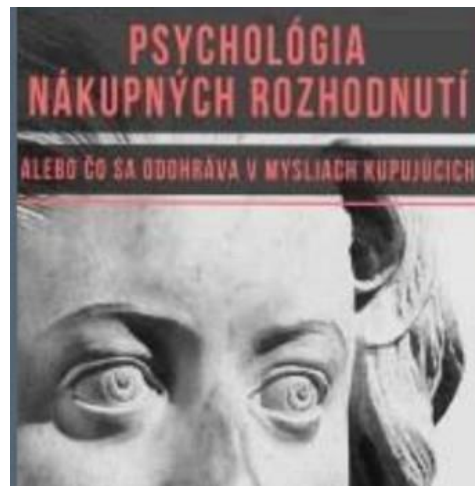


SIGNATÚRA




SALES & LEADERSHIP TRAINER & CONSULTANT
+421 918 180 459 www.viktorkosticky.com 

LINKEDIN BANNER



OBCHOD & LEADERSHIP
& NETRADIČNÉ TÉMY

STIAHNITE SI MOJE KNIŽKY NA
www.viktorkosticky.com


BIZNISKOSTIČKY

FIREMNÁ ZNAČKA

LOGO?

VIZUÁLNA
IDENTITA?

MARKETINGOVÝ
CLAIM?



NUDA

AKÝ JE
PRÍBEH?

ČO NÁS
FORMOVALO?

AKÉ MÁME
ZÁSADY?

NEKOMUNIKOVAŤ
IBA TO PEKNÉ!



ZÁKON SYMPATIÍ

AUTENTICKOSŤ

ZÁSADA PODOBNOSTI

MOJE ZÁSADY

NETRADIČNÁ ZÁRUKA

Najdôležitejšie pre mňa je odovzdávať hodnotu, jasne využiteľnú v biznise. Preto ak budete mať pocit, že vám neodovzdávam dostatočnú hodnotu, prosím povedzte to. Tréning či konzultácia bude bezplatná.

PROSÍM POZOR

Moju prácu mám veľmi rád. Napĺňa ma a dáva mi zmysel. Preto preferujem spolupracovať s kľúčovými ľuďmi, ktorí sú zaniietení.

SOM TEN SPRÁVNY?

Ak úloha bude vhodnejšia pre iného odborníka, nechcem zákazku len kvôli peniazom a radšej vám odporučím niekoho lepšieho.

SNAHA O AUTENTICKOSŤ



DOVE EVOLUTION

ZÁSADA PODOBNOSTI



ZÁSADA PODOBNOSTI



**JE NÁHODA, ŽE MODELKA MIRKA LUBERDOVÁ
SI VYBRALA ZORKU AKO KOUČA?**



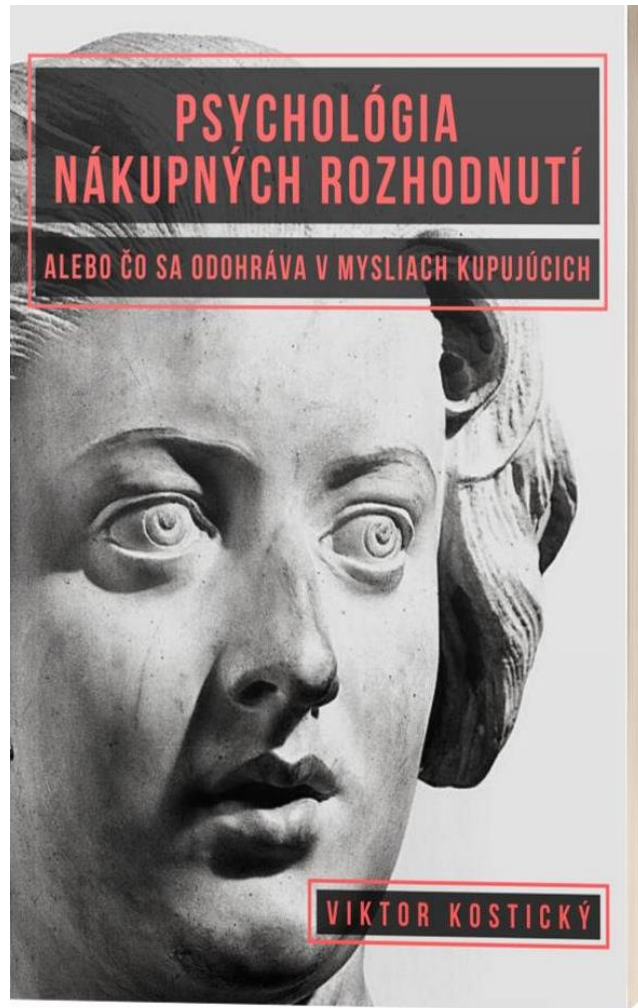
ZÁKON HODNOTY

AKO VIETE POMÔČŤ

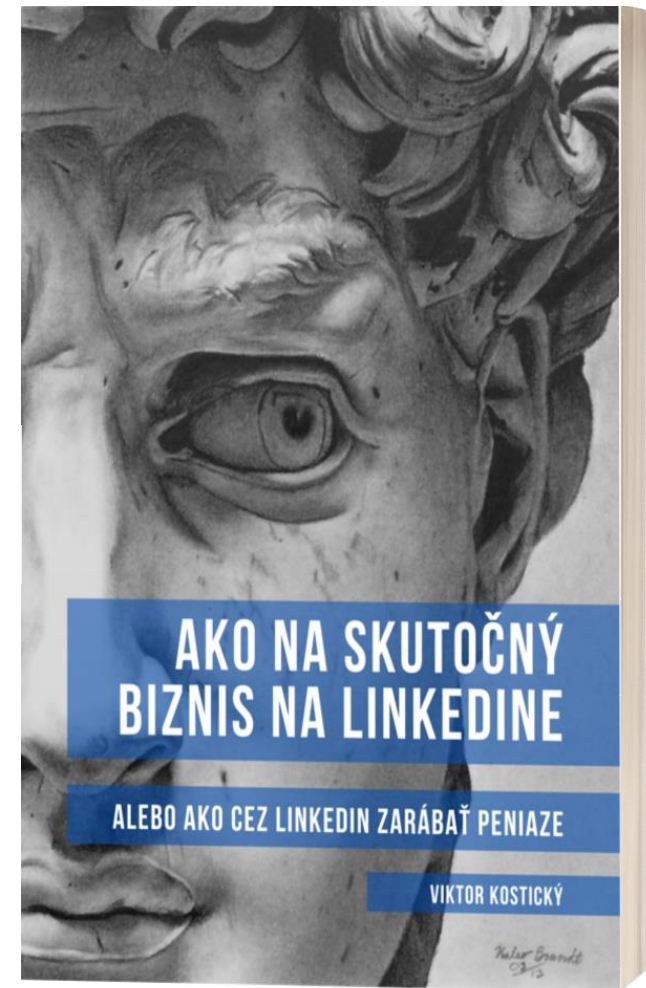
PRÍBEHY AKO STE POMOHLI

**ODOVZDÁVAŤ KNOW-HOW
LEN TAK ZADARMO**

ODOVZDÁVAŤ KNOW-HOW BEZPLATNÉ PUBLIKÁCIE A E-KNIHY



DAJÚ SA STIAHNUŤ NA:
www.viktorkosticky.com



DA SA SPOJIŤ S NEWSLETTROM

ODOVZDÁVAŤ KNOW-HOW

SERIÁLY

psychologiavyjednavania

ego_a_leadership

akonaobchod



#psychologiavyjednavania

200 followers

Following



Viktor Kosticky

Rozvíjam Obchodné a Leadership znalosti prenesením reálnej praxe do tréningu...

1mo • Edited •

Hlad - Vyčerpanie - Sudcovia - Obchod

Toto je silné a ťažko uchopiteľné [#akonaobchod](#) č. 7

Ak máte dôležité obchodné stretnutie pred obedom, alebo večerou, alebo prestávkou na jedlo toho druhého, vaše šance sú výrazne menšie.

40 • 21 Comments



Viktor Kosticky

Rozvíjam Obchodné a Leadership znalosti prenesením reálnej praxe do tréningu...

3mo • Edited •

PSYCHOLÓGIA ÚSTUPKU vyjednávanie č. 32

Môže zákazník, ktorý zaplatí viac, sa cítiť lepšie, ako keby zaplatil menej? Tomuto neuveríte. ...see more



59 • 28 Comments

Vyjednávanie s agresormi a egomaniakmi - **časť 42** /o vyjednávaní a biznise sa s nimi skôr či neskôr stretnete. -

47 Reactions • 24 Comments

ODOVZDÁVAŤ KNOW-HOW ČLÁNKY

43 Comments • 9 Shares • 1,001 Views

Ako na akvizičné emaily? Použite poznatky z behaviorálnej ekonómie a psychológie.

Viktor Kosticky on LinkedIn

Akvizičné emaily prípadne LinkedIn Inmails sú, v závislosti od vašej industrie a okolností, dôležitá súčasť z...
zákazníkov. V každom prípade nie je to jed...
určite je to podstatný kanál akvizičného obchodu. Je z...e...



ŽENY a MUŽI - Rovnaká Pozícia - Rozdielny...
pre ženy ak...
Viktor Kosticky on LinkedIn

Prečo by ženy mali zarábať menej ako muži? Všetci sme ľudia a je to základné pravidlo férovosti, že musíme mať právo na rovnaké ekonomické príležitosti. Ale realita je odlišná. Určite ste už čítali množstvo článkov o všeobecne známých faktoc...

38 • 71 Comments



ČASŤ II.

**AKO VYTVÁRAŤ NETWORKINGOVÚ SIEŤ,
KTORÁ PRINÁŠA OBCHOD**



GIVER

=
ĽUDIA ČO DÁVAJÚ VIAC
AKO BERÚ SPÄŤ

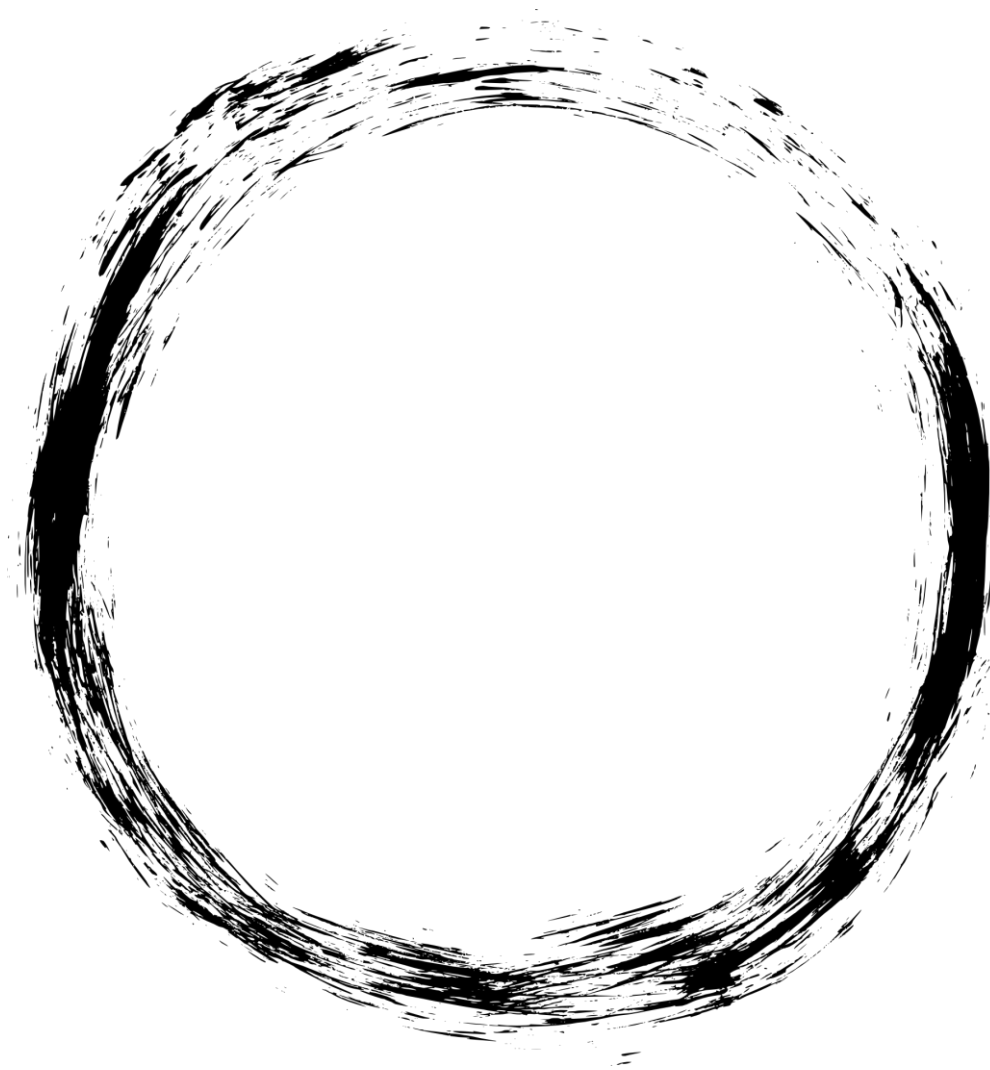
MATCHER

=
TY POMÔŽEŠ MNE
A JA ZASE TEBE

TAKER

=
ĽUDIA ČO RADI BERÚ, ALE
NEVRACAJÚ. RECIPROCITA
NEFUNGUJE

RECIPROCITA

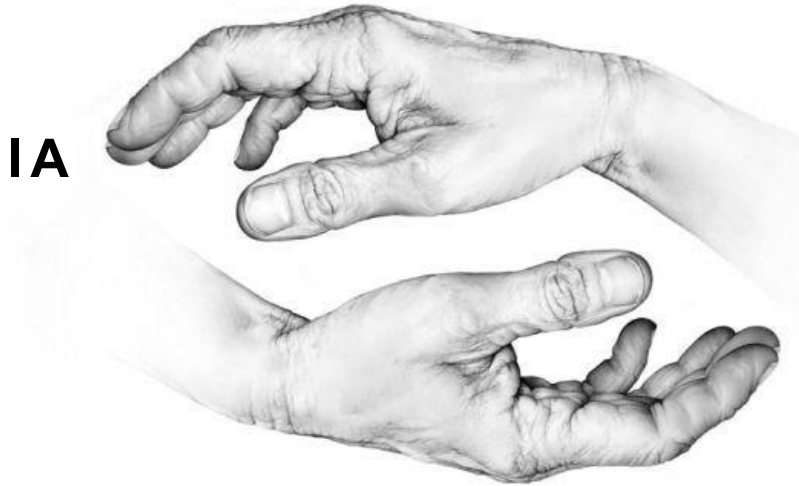




BIZNIS ROBIA ĽUDIA A AŽ POTOM FIRMY

CIELENE - PROAKTÍVNE POMÁHAŤ

- VEREJNE CHVÁLIŤ TÝCH, ČO SI TO ZASLÚŽIA
- NEZIŠTNE POMÁHAŤ OSTATNÝM V BIZNISE
- ÍSŤ DO ÚZADIA A NECHAŤ NIEKEDY OSTATNÝCH VYNIKNÚŤ
- POSIELAŤ BIZNIS OSTATNÝM
- PROAKTÍVNE ODPORÚČAŤ



VEREJNE CHVÁLIŤ TÝCH, ČO SI TO ZASLÚŽIA



Viktor Kosticky

Rozvíjam Obchodné a Leadership znalosti prenesením reálnej praxe do tréning...

1w • Edited •



Lubica Takáčová - #inšpiratívniľudia č. 9

Ľubka je vskutku inšpiratívny človek.

Pracovne:

- vedie úspešnú vzdelávaciu firmu [Life Up](#)
- má obrovské skúsenosti vo svete vzdelávania
- je vyhľadávaný kouč medzi úspešnými leadrami

ale čo je podľa mňa výnimočné, je kombinácia seniority a úspechu s jej osobnosťou a pohľadom na svet.

Ľubka je:

- jednoznačný "giver" - rada a často pomáha ostatným
- rešpekt a záujem o ostatných je jej synonymom
- prejavuje vášeň k svojej práci
- píše skvelé články napr. do časopisu Moja Psychológia

A poviem aj moju osobnú skúsenosť.

S Ľubkou som sa stretol iba raz a určite sa nedá povedať, že sme "starí kamaráti", napriek tomu Ľubka urobila niečo, čo ľudia bežne nerobia.

Poprosil som ju o pomoc, ktorá by sa dala chápať ako poskytnutie výhody "konkurencii". Napriek tomu mi nezištne cez svoje kontakty posunula moju prácu správnym ľuďom a ja mám z toho výhody.

Je takýto postup medzi nami ľuďmi bežný?

Aj keď sa profesne zameriavam na Ego a cestu "dávanía vs. brania" Ľubka to robí úplne prirodzene.
Je to proste v nej.

Ak náhodou ešte Ľubku nepoznáte, spoznajte ju a využite jej ohromné znalosti. Neolútujete.



29 • 11 Comments

VEREJNE CHVÁLIŤ TÝCH, ČO SI TO ZASLÚŽIA



 **Viktor Kosticky**
Rozvíjam Obchodné a Leadership znalosti prenesením reálnej praxe do tréning...
2mo • 

Oliver Jakubík - #inšpiratívniľudia č. 8

Ako ma Oliver prekvapil? ...see more





   80 • 32 Comments

 **Viktor Kosticky**
Rozvíjam Obchodné a Leadership znalosti prenesením reálnej praxe do tréning...
6mo • Edited • 

Inspiring people 1. - ANDREJ JURIGA
Andrej Juriga achieved as a trainer, what probably no one in Slovakia succeeded at.
He succeeded on a global scale. ...see more



   117 • 30 Comments

 **Viktor Kosticky**
Rozvíjam Obchodné a Leadership znalosti prenesením reálnej praxe...
6mo • Edited • 

ZORA INKA GROHOLOVÁ inšpiratívni ľudia časť 6.

Zora Inka Groholova, ACC patrí k najznámejším a najkúsenejším k



#inšpiratívniľudia

PROAKTÍVNE ODPORÚČAŤ



Roman Garaj

⚡ AI Superpowers for customer service-
Xolution ⚡ Sales outsourcing

June 15, 2020, Viktor worked with Roman in different groups

Roman is a person who knows what is sales. He understands in detail how it's done, how to manage it, and how to set up effective sales processes behind. In addition, Roman has a wide knowledge of business development and knowledge of sales acquisition. To be honest he is courageous as well. After gaining many ye... [See more](#)

**POVEDAŤ IM O
ODPORÚČANÍ**



Katarína Potúčková, ACC (ICF)

Transformačná koučka |
pomôžem Vám zmeniť
nefunkčné vzorce správania |

I was always wondering: does it matter what's the personality of a coach? What is her world view? What are her experiences? etc. On the one hand, you could say NO. The coach provides the system for asking correct questions and you come to the findings on your

**PREKVAPIŤ A PORUŠIŤ
ZAUŽÍVANÝ SPÔSOB
DÁVANIA REFERENCIÍ**



Viktor Kosticky

Rozvíjam Obchodné a Leadership znalosti prenesením reálnej praxe do tréningov a konzultácií → viktorkosticky.com

Recommendations

Ask for a recommendation

Received (16)

Given (20)



Martin Hurych

🚀 Rapid B2B business
accelerator External CEO
& CSMO Mentor &
executive coach

July 26, 2020, Viktor worked with Martin in different groups

Martin je pre mňa "stelesnením" odbornosti a profesionality. Jeho biznis znalosti a znalosti zo sveta obchodu sú inšpiratívne. Jeho skúsenosti z komplexného obchodu tzv. enterprise sales sú jednoznačne vrcholovej kvality. Myslím si, že o enterprise sales viem síce dosť veľa, ale v tejto oblasti ani v najmenšom ... [See more](#)

ALIANCIE - SPOJENECTVÁ - SYNERGIE

The image shows the word "Google" written in a highly stylized, red cursive script. The letters are interconnected with elegant flourishes, particularly on the 'G' and 'l's. The background is white, and the text is centered horizontally.

ALIANCIE - SPOJENECTVÁ - SYNERGIE

~~**“BERIEM 10%”**~~

AKO ROZPRÚDIŤ HODNOTOVÝ NETWORKING

- CIELENE OSLOVOVAŤ ĽUDÍ
- NELÁKAŤ NA BIZNIS ALE NA ...
- VYUŽÍVAŤ ZÁSADU PODOBNOSTI
- KAŽDÝ SA CHCE CÍTIŤ DÔLEŽITÝ
- ZAUJÍMAŤ SA O DRUHÉHO A NIE O SEBA
- POUŽÍVAŤ SPÔSOBY, KTORÝMI PREUKAZUJEME REŠPEKT A ZÁUJEM
- ZÁZRAČNÁ OTÁZKA: AKO TI MÔŽEM POMÔCŤ?
- SKUTOČNE POMÔCŤ
- ...

1A) PRÍKLAD OSLOVENIA **MOJA SPRÁVA**

Viktor Kosticky • 9:01 AM

Dobrý deň

nadobudol som pocit, že v mnohom máme podobný pohľad na svet a ak vám to dáva zmysel, rád by som vás trochu viac spoznal.

Nejde mi o biznis. Ide mi skôr o spoznávanie ľudí, od ktorých sa môžem inšpirovať a učiť. Podobné stretnutia ma posúvajú ďalej.

Ak súhlasíte, rád sa niekedy stretnem. Ak nie, je to v poriadku. Samozrejme nemusíme mať obdobný názor.

S pozdravom

Viktor

1B) PRÍKLAD OSLOVENIA **ODPOVEĎ**

Dobrý deň, Viktor,

Potešili ste ma a veľmi rád sa s Vami stretnem.

Zhodou okolností som dnes ráno nad Vami premýšľal, že Vám napíšem s podobným úmyslom sa stretnúť...

Tento týždeň bohužiaľ už mám plný, avšak utorok budúci deň kedykoľvek medzi 11:30 a 14:00, štvrtok po 16:30, prípadne piatok 14.8. sa Vám kedykoľvek počas dňa viem prispôbiť.

Pokiaľ Vám tieto termíny nevyhovujú, dajte vedieť a niečo vymyslíme.

Prajem pekný zvyšok dňa a všetko dobré,

2) PRÍKLAD OSLOVENIA

MOJA SPRÁVA

Viktor Kosticky • 12:45 PM

Dobry den [REDACTED]

na Linkedlne sa uz nejaku dobu stretavame. Napadlo ma, co sa mozno stretnut a trocha spoznat?

Mozno si budeme vediet aj nejaku pomoc, ci sa inspirovat.

Dakujem
Viktor

ODPOVEĎ

[REDACTED] • 1:20 PM

Dobrý deň Viktor.

Budem rád za stretnutie. Niekedy budúci týždeň?
Za mňa ideálne v pondelok alebo piatok doobeda.

[REDACTED]

VYHNÚŤ SA RIZIKÁM

- TAKERI
- PRAVIDLO 100 HODÍN

UCHOPIŤ SKRESLENIA

- PRÍJEMNÍ A LÁSKAVÍ ĽUDIA
- SLOVENSKÝ NÁROD

ČLÁNOK O EGU A “OBCHODNEJ STRATÉGIÍ“

CZECH&SLOVAK
LEADERS

"THE PLACE WHERE LEADERS ARE SEEN"
"MÍSTO, KDE JSOU LÍDŘI VIDĚT"

ROZHOVORY FOTOREPORTÁŽE PŘÍSPĚVKY ▾ PŘÍSPĚVATELÉ INZERCE PŘEDPLATNÉ KONTAKTY   

Aký vplyv na život, úspech a kariéru má EGO a cesta DÁVAŤ vs. BRAŤ?



Current issue



[LINK NA ČLÁNOK](#)