



BEMKO Sp. z o.o.
ul. Annopol 21, 03-236 Warszawa
tel. 0 22 732 11 86
tel/fax. 0 22 732 11 85
www.bemko.eu

BEMKO Bemko Sp. z o.o.
ul. Annopol 21, 03-236 Warszawa
REGON 140893162; NIP 118-18-84-396
tel: 22 732-11-85, 86; 732-18-70, 71
(5)

Warszawa 18-07-2011r.

REFERENCJE

Sprzedaż to chyba najbardziej strategiczny i najbardziej wrażliwy na wahania obszar działania firmy. Praca handlowca to działanie narażone na szereg negatywnych bodźców, z którymi ludzie ci muszą sobie radzić. Jak jest dobrze i realizowane są plany to zmartwienia nie ma, lecz zdarza się że jedna lub kilka osób ma gorszy czas i ich spadek wiary w sukces, produkt, firmę lub w siebie udziela się pozostałym. Taka sytuacja to czas na wsparcie zespołu. Przypomnienie im tego co pewnie część z nich wie, pokazanie, że warto coś zmienić w swoim działaniu, bo inaczej nie ma szans na zmianę rezultatów, pokazanie czegoś nowego i ciekawego. Tu też rodzi się pytanie jak to zrobić, aby pogodzić pewne sprzeczności, jak zaplanować spotkanie, aby każdy coś z niego wyniósł i jak je przeprowadzić, aby wszyscy byli zaangażowani?

Z takimi dylematami borykałem się planując szkolenie dla swojego licznego i zróżnicowanego zespołu. Spotkanie z Panem Dariuszem Olszewskim z firmy De Integro przekonało mnie, że moje dylematy nie są mu obce. Podczas rozmowy czułem, iż Pan Dariusz świetnie rozumie mój punkt widzenia, a wysuwane przez niego sugestie i propozycje wychodziły naprzeciw zgłaszanym potrzebom. To zadecydowało, że po kolejnym spotkaniu zdecydowałem się przeprowadzić ten projekt z firmą De Integro.

Wspólnie spędzony czas na dokładnej analizie potrzeb i diagnozie sytuacji sprawił, że przygotowany warsztat okazał się być nie tylko merytoryczną odpowiedzią na zgłaszane oczekiwania, ale również świetnie przygotowanym, angażującym uczestników treningiem. Ćwiczenia stanowiące znaczący element spotkania, w prosty i odczuwalny sposób pokazywały rzeczy o których może niektórzy wiedzieli, lecz nie mieli okazji doświadczyć działania tej teoretycznej prawdy. Uczestnicy oprócz tego, że dobrze się bawili, zdobyli szereg nowych i praktycznych informacji, technik, i metod postępowania w pracy handlowca. Pan Dariusz Olszewski wykazał się bogatym doświadczeniem sprzedażowym, barwnie przeplatając spotkanie adekwatnymi do sytuacji przykładami i anegdotami.

Jako usatysfakcjonowany zleceniodawca i jednocześnie zadowolony uczestnik tych warsztatów, mogę z pełnym przekonaniem rekomendować firmę De Integro jako profesjonalną organizację szkoleniową.


Rafał Stalmach
Dyrektor Handlowy
BEMKO Sp. z o.o.