

Warszawa 5 sierpień 2011

Referencja

W niedalekiej przeszłości zakończyliśmy szkolenie organizowane przez firmę De Integro. Firma szkoliła nasz zespół handlowy z efektywnej komunikacji interpersonalnej.

Jako zarządzający zespołem sprzedaży muszę przyznać iż większość dostępnych szkoleń handlowych wygląda dość technicznie i szablonowo. Niejednokrotnie obserwuje schematy które są wpajane handlowcom tak by nakłonić klienta do jak najszybszego zakupu. Specyfika pracy i działania S4E S.A. nie pozwala na tak drastyczne skrócenie procesu sprzedaży. Pracujemy w oparciu na długofalowej relacji handlowej, dlatego też oferta firmy De Integro wydała się być ciekawą i innowacyjną propozycją.

Pan Dariusz Olszewski – prowadzący szkolenie – widać że jest praktykiem sprzedaży. Położył nacisk na fakt jakim jest odmiennosc osobowości i jak wspomniana odmiennosc przeklada się na zróznicowanie skutecznych form komunikacji.

Szkolenie prowadzone bylo w sposób profesjonalny z naciskiem na ćwiczenia, których różnorodność pozwoliła nam doświadczyć, że przekazywane treści mają praktyczne zastosowanie. Jednym z bezpośrednich efektów jest fakt iż dzięki kosmetycznym zmianom w zakresie obowiązków niektórych pracowników lepiej wykorzystują swój naturalny potencjał w codziennej pracy.

Szkolenie traktujemy jako wstęp do współpracy z firmą De Integro, przy okazji kolejnego projektu szkoleniowego na pewno rozważę propozycją i ofertę firmy.

Zachęcam wszystkich którym zależy na profesjonalnym i kreatywnym podejściu do rozwoju pracowników do skorzystania z oferty De Integro.

Paweł Piętka
Członek Zarządu ds. Handlowych
S4E S.A.

