

Do wszystkich zainteresowanych

Warszawa, 18 stycznia 2015

Referencje


Zapraszając firmę De Integro do współpracy przy realizacji projektu szkolenia zespołów handlowych Husqvarna Poland, braliśmy pod uwagę przede wszystkim długoletnie praktyczne doświadczenie biznesowe, kompetencje sprzedażowe jak również opinie dotychczasowych klientów tej firmy. Z perspektywy czasu bardzo dobrze oceniam podjętą decyzję.

Współpraca z De Integro na każdym etapie przebiegała bardzo profesjonalnie. Rozpoznanie potrzeb i intencji, zrozumienie różnorodności naszych głównych obszarów biznesowych, otwartość i elastyczność doprowadziły do opracowania ciekawego merytorycznie programu, który w pełni spełnił nasze oczekiwania i pozytywnie zaskoczył uczestników.

Projekt zebrał bardzo pochlebne opinie. Zwracano uwagę na sposób prowadzenia, różnorodność formy, dopasowanie przekazu do grupy, atmosferę, ciekawe ćwiczenia i taki sposób prowadzenia który utrzymywał uwagę i "wciągał" w aktywne uczestnictwo. Od strony merytorycznej warsztaty wzbogaciły nas w dużo wiedzy. Pokazały i pozwoliły zrozumieć szereg nieuświadamianych do tej pory mechanizmów występujących w relacjach handlowych. Całość dostarczyła materiału do przemyśleń i refleksji nad skutecznością dotychczasowych nawyków, zachowań i postaw.

Polecam firmę De Integro szczególnie tym, którzy przedkładają budowę i wzrost biznesu o zrozumienie, dopasowanie i długotrwałe relacje z klientem ponad sprzedaż przy użyciu samych technik i tricków handlowych. De Integro w bardzo przejrzysty sposób umie pokazać skuteczność jednego i drugiego podejścia.

Maciej Konieczny
Sales & Marketing Manager
Husqvarna Poland Sp. z o.o.



Husqvarna Poland Sp. z o.o.
Maciej Konieczny