

List Referencyjny

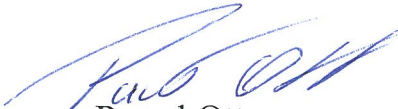
Z usług firmy De Integro skorzystaliśmy w ramach prowadzonej przez LIBET S.A polityki handlowej w obszarze systematycznego rozwoju jakości funkcjonowania sieci dealerskiej.

Trenerzy De Integro przeprowadzili dla partnerów biznesowych LIBET S.A. dwa tematy adresowane do grupy ponad 120 osób:

- 1- Jakość obsługi klienta jako istotny czynnik poprawy obrotu.
- 2- Aktywna sprzedaż produktów klasy "Premium" narzędziem zwiększenia marży.

Program, odwoływał się do doświadczeń uczestników i zawierał ćwiczenia skłaniające do refleksji nad mechanizmami podejmowania decyzji zakupowych przez klienta.

Współpraca z De Integro spełniła nasze oczekiwania i została pozytywnie oceniona przez osoby biorące udział w zajęciach.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Paweł Ott".

Paweł Ott

Dyrektor Sprzedaży