



Referencje

Dla tak małej organizacji jak moja czas lock-downów i zamknięcia gospodarki był małym kataklizmem. Niemal 90% ograniczenie spotkań osobistych mogło być zabójcze dla firmy.

Zdecydowałem się wtedy na zainwestowanie w szkolenie, które poprawi i nauczy jak skutecznie wykorzystać telefon do nawiązywania kontaktu, budowania relacji i pozyskiwania informacji o potrzebach, oczekiwaniach i możliwościach klienta.

O wsparcie w tej kwestii zwróciłem się do Pana Dariusza Olszewskim z firmy De Integro. Kilka sesji w formule obserwacji przy pracy z bieżącą informacją zwrotną oraz cennymi i czasami odkrywczymi sugestiami zrobiło swoje. Oprócz ewidentnego zaobserwowania władnych przyzwyczajzeń i popełnianych błędów, zastosowanie otrzymywanych wskazówek zaczęło przynosić rezultaty.

Dziękuję Panu Olszewskiemu za poświęcony czas i cenne uwagi. Pozwalają mi one swobodnie prowadzić rozmowy i świadomie kierować ich przebiegiem. Obecnie gdy nie ma zakazu spotkania się, metody przekazane przez Pana Dariusza Olszewskiego zdecydowanie poprawiają skuteczność umawiania spotkań i nawiązywania relacji już przy pierwszej rozmowie telefonicznej.

Polecam Dariusza Olszewskiego z firmy De Integro jako osobę z dużą wiedzą praktyczną i doświadczeniem, skutecznego trenera i fachowego doradcę.

Jarosław Kopik
Właściciel
Jaremat

