

Warszawa, dn. 17.01.2019 r.

LIST REFERENCYJNY

Pani Aneta Ropek w styczniu 2019 r. przeprowadziła dwudniowe warsztaty „Style myślenia w procesie sprzedaży oraz zamykanie transakcji” dla grupy Key Account Managerów liczącej osiem osób.

Zadaniem p. Anety było uporządkowanie wiedzy i zainspirowanie sposobem sprzedaży grupę bardzo zróżnicowanych osobowości o wieloletnim doświadczeniu, poddawanych systematycznemu szkoleniu z różnych sytuacji sprzedażowych. Dodatkową trudnością było to, iż szkolone osoby w znaczącej mierze są wieloletnimi pracownikami firmy (mają nawyki i wiedzę warsztatową). Zmiana myślenia, zastosowanie innych niż dotychczas sposobów kontaktu z Klientem stanowiła spore wyzwanie.

Pani Aneta przygotowała się do warsztatów z dużą troską, wykazała zainteresowanie procedurami stosowanymi przez firmę, dała informacje zwrotną odnośnie proponowanych zmian.

Mimo zaawansowania zespołu, który szkoliła dała wiele cennych wskazówek, które są obecnie wykorzystywane w codziennej pracy KAMów. Przygotowane materiały są uzupełnieniem szkolenia – uszyte na miarę. Wskazówki dotyczą konkretnych sytuacji z Klientem.

Dotarła do uczestników z wiedzą, sympatią. Zajęcia prowadzone były dynamicznie i w miłej, inspirującej atmosferze. Zostały ocenione bardzo dobrze przez uczestników. Z przyjemnością polecam pracę z p. Anetą, my również wrócimy do dalszej współpracy.

Jolanta Kołodzińska



Dyrektor Operacyjny