

REFERENCJE

Firma BERNDSON sp. z o.o. w terminie od września do listopada 2024 roku, przygotowała projekt szkoleniowy dedykowany Dyrektorom i Managerom Sieci Sprzedaży TUIR „WARTA” S.A. / TUnŻ „WARTA S.A. Zakres obejmował 33 edycje 2-dniowego szkolenia:

„Trudne rozmowy – jak wzmacniać zaangażowanie Pośredników i wpływać na poprawę wyników sprzedaży”.

Liczba uczestników: 397

Trenerzy: Alicja Winkler, Błażej Olżewski, Łukasz Rompel, Tomasz Nikiel, Adam Muszak, Eliza Rasińska-Buczowska

Średnia ocena szkolenia we wszystkich aspektach wyniosła 4,808, co podkreśla wysoki poziom zadowolenia uczestników. Dzięki szkoleniu nasi pracownicy zyskali praktyczne narzędzia do efektywniejszej współpracy z Pośrednikami, co bezpośrednio przełoży się na poprawę wyników sprzedaży.

O staranności i profesjonalnym podejściu do realizacji projektu świadczą opinie uczestników, takie jak:

- „Trenerzy byli świetnie przygotowani, a ich podejście do uczestników sprawiło, że każdy czuł się zaangażowany i zmotywowany do aktywnego udziału.”
- „Praktyczne ćwiczenia i warsztatowa forma zajęć pozwoliły mi lepiej zrozumieć techniki komunikacji oraz ich zastosowanie w codziennej pracy.”
- „DNA motywacyjne okazało się świetnym narzędziem do analizy stylów komunikacyjnych pośredników i dopasowania odpowiednich schematów rozmów.”
- „Trenerzy wykazali się ogromną wiedzą merytoryczną oraz zdolnością do elastycznego dostosowania programu do potrzeb grupy.”
- „Scenki i ćwiczenia praktyczne były nieocenione – pozwoliły przećwiczyć różne scenariusze rozmów i uzyskać natychmiastową informację zwrotną.”

Firma BERNDSON sp. z o.o. jest godnym polecenia partnerem w zakresie realizacji szkoleń, dostarczającym najwyższej jakości usługi szkoleniowe, które skutecznie wspierają rozwój kompetencji pracowników.

DYREKTOR
Departament Szkoleń
i Rozwoju Sieci Sprzedaży

Dagmara Rożarska