

REFERENCJE

W październiku 2016 Pan Mateusz Majchrzak zaprojektował oraz koordynował szkolenie dla naszych Managerów Sklepów. Znaczna większość uczestników (19 na 21) napisała w ewaluacji, że „*umiejętności oraz wiedza zdobyta na tym szkoleniu pomogą mi w znacznym stopniu w mojej pracy*”. Uczestnicy podkreślali, że interesująca była dla nich część „Psychologia sprzedaży”. Managerowie Regionalni uznali, że elementy szkolenia zostały trafnie dobrane, a trenerzy byli kompetentni i bardzo dobrze przygotowani merytorycznie. Ćwiczenia oraz materiały szkoleniowe były dostosowane do naszej specyfiki pracy, a przez to przydatne.

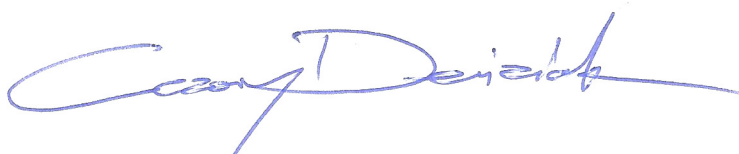
Szkolenie skupiło się na dwóch obszarach:

1. ZARZĄDZANIE

Tematy: Wdrażanie nowego pracownika (reguły szkolenia) , udzielanie informacji zwrotnej, TOP motywatory i demotywowatory Kierownika w branży detalicznej, zapobieganie rotacji dobrych pracowników.

2. SPRZEDAŻ

Tematy: psychologiczne pułapki pierwszego wrażenia i związane z nim straty w sprzedaży , *cross-selling* (małe różnice w formułowaniu komunikatu, które robią dużą różnicę = > wyrabianie nawyków) , selling -story.



Cezary Deniziak

.....