

REFERENCJE

Mateusz Majchrzak z firmy MM SOLUTION przeprowadził dla nas praktyczne szkolenie z posykiwania nowych Klientów. Przedstawiciele Handlowi ELPIO wskazywali tą czynność jako najtrudniejsze zadanie w ich pracy. Poprzez pracę na realnych rozmowach z potencjalnymi Klientami, udało się „wyłuskać” skuteczne zwroty w naszej branży. W efekcie, jeden z Przedstawicieli Handlowych, który nie potrafił od 4 miesięcy umówić spotkania z potencjalnym dużym Klientem, w końcu to zrobił. Inny natomiast, nabrał „wiatru w żagle”, aby skontaktować się z potencjalnym Klientem, z którym nie chciał się już kontaktować.

Szkolenie pokazało skuteczne sposoby sprzedaży najlepszych Przedstawicieli w różnych branżach. Trener dzielił się również swoim bogatym doświadczeniem sprzedażowym w pokonywaniu barier przy pozyskiwaniu nowych Klientów.

Pan Mateusz przedstawił ciekawe podejście psychologiczne, pokazujące jak podchodzić do porażek w pracy Przedstawiciela Handlowego. Również reguły wywierania wpływu były oparte na rzetelnej i ciekawie podanej wiedzy psychologicznej. Nawet osoby z wieloletnim stażem, które uczestniczyły już w szkoleniach sprzedażowych, doceniły jego wartość.

PREZES ZARZĄDU


Piotr Horbulewicz

Funkcja / podpis