

## Referencje/Zaświadczenie wykonania usługi

**Zamawiający:** Societe Promodis S.A. Spółdzielnia oddział w Polsce z siedzibą w Płocku, 09-402, ul. Sierpecka 10 (aktualnie: Kraszewskiego 1, 85-240 Bydgoszcz)

**Wykonawca:** Grupa Managerska

**Podmiot zamówienia:**

Przeprowadzenie warsztatu „Budowa skryptów i sprzedaż przez telefon cz.1 ”

**Zakres zamówienia:** Poświadczamy, iż Grupa Managerska przeprowadziła warsztaty skierowane do Kadry Firmy Societe Promodis S.A.

- 7-8.12.2015r. „Budowa skryptów i sprzedaż przez telefon cz.1”  
Oraz
- 14-15.01.2016r. „Budowa skryptów i sprzedaż przez telefon cz.1”

**Zakres tematyczny poruszany podczas zajęć:**

- Przeszkody komunikacyjne w rozmowie telefonicznej
- Kontrola emocji – dekalog postępowania,
- Schematy rozmowy i dobieranie argumentów
- Jakże założyć cele rozmów telefonicznych
- Budowa wsadu merytorycznego vs cele rozmowy,
- Techniki wzbudzania zainteresowania/ podtrzymujące zaufanie
- Budowanie bazy pytań służących do badania lub/i generowania potrzeb.
- Budowanie korzyści dla Klientów i techniki argumentowania korzyści
- Techniki reakcji na zastrzeżenia.
- Techniki finalizacji i zamknięcia sprzedaży.

Nasze oczekiwania do realizacji szkolenia zostały spełnione co zostało poparte wysokimi notami od Uczestników szkolenia. Usługa została zrealizowana zgodnie z warunkami zapisanymi w umowie. Firma Grupa Managerska wykazała się dbałością na każdym etapie realizacji projektu. Polecamy usługi Firmy Grupa Managerska w realizacji projektów rozwojowych.

