

2011.gada 28. Jūnijā

Par SIA Adros Baltija organizētām apmācībām

2011.gada 1. februārī un 9. februārī SIA Adros Baltija vadīja apmācības kursu SIA LIGER Farmaceutiskais Mārketingš Pārdošanas daļas darbiniekiem „Profesionāls medicīnas pārstāvis” ar mērķi pilnveidot profesionālās iemaņas, dažādot pārdošanas tehniku, uzlabot saskarsmes kvalitāti, paaugstināt darbinieku motivētības līmeni.

Apmācības vadīja SIA Adros Baltija direktors Aleksejs Saveljevs un Menedžmenta un komunikācijas jautājumu speciāliste Laila Jemberga.

Apmācību sagatavošanas gaitā SIA Adros Baltija vadītājs vairākas reizes tikās ar SIA LIGER Farmaceutiskais Mārketingš vadību, lai izprastu esošo situāciju un apmācību kursu varētu pielāgot uzņēmuma vajadzībām un mērķiem.

Vērtīgākie ieguvumi pēc apmācībām- uzvedības stilu izpratne; kontakta tehnoloģija; lietišķa saruna; klientu iebildumi un to atspēkošana; Pārdošanas „Zelta”likums.

Pēc apmācībām uzņēmuma vadībai tika sniegta rekomendējoša informācija, kā motivēt darbiniekus, uzlabot darba kvalitāti un palielināt rezultatīvu darījumu skaitu.

SIA Adros Baltija ir svarīgs sava darba rezultāts un klienta attieksme.

Ar cieņu,

Aija Senkāne Vasiļjeva

SIA LIGER Farmaceutiskais Mārketingš

www.vitamini.lv