

**SIA „Adros Baltija”**

Rīgā, 2010. gada 10. augustā

**Atsauksme par sadarbību ar SIA „Adros Baltija”**

2010. gada janvārī SIA „Adros Baltija” Alekseja Saveljeva personā novadīja SIA „Grenardi” tirdzniecības tīkla personālam treniņu ”Rezultatīvs un atvērts salona pārdevējs!”.

Atbilstoši mūsu prasībām, Adros Baltija speciālisti izstrādāja apmācības programmu, kur uzsvars tika likts tieši uz aktīvu pārdevēju treniņu ar atbilstošiem praktiskiem uzdevumiem un situāciju analīzi, apvienojot to ar teorētisko pamatojumu. Aleksejs Saveljevs pēc treniņa sniedza atgriezenisko saiti un ieteikumus uzņēmuma administrācijai, kā arī labprāt komunicēja un atbildēja uz jautājumiem apmācību programmas dalībniekiem.

Š.g. aprīlī mēs esam veikuši darbinieku novērtēšanu, izmantojot Slēptā pircēja pakalpojumus. Esam konstatējuši, ka mūsu galvenie ieguvumi pēc šī treniņa ir:

- pirmais kontakts jeb sarunas sākums ar klientu - 80% gadījumos mūsu darbinieki vairs nelieto standarta frāzes un ļoti veiksmīgi uzsāk sarunu, izmantojot treniņa laikā izstrādātus paņēmienus;
- klienta vajadzību izzināšana - 70% no darbiniekiem uzdod daudz vairāk atvērtu jautājumu, kas palīdz sagatavot precīzāku piedāvājumu, kas attiecīgi veicina pārdošanas apjoma pieaugumu.

Esam pateicīgi par Alekseja Saveljeva pasniegtajiem efektīviem un inovatīviem pārdošanas paņēmieniem, kas deva savu ieguldījumu pārdošanas rezultātu uzlabošanai.

Novēlam sekmes iecerētajos darbos un ceram uz tikpat veiksmīgu sadarbību arī turpmāk!

Ar patiesu cieņu,  
Marina Rapša

SIA „GRENARDI”  
Personāla vadītāja  
t. 67796000,  
[marina@grenardigroup.com](mailto:marina@grenardigroup.com)

