

Adros Baltija
Valdes priekšsēdētājam
Aleksejam Saveljevam

Atsauksme.

Esam izgājuši Mihaila Džondžua vadītāja kursu „Profesionālā pārdošana” un Alekseja Saveljeva „Telemārketingus”.

Uzrunā tas, ka pirmais ar ko sākas apmācība ir jautājums – ko mēs gribam iegūt kursu rezultātā un tas tiek arī ievērots, pielāgojot materiālu mūsu prasībām.

„Profesionālās pārdošanas” kursa pamatā ir SPIN pārdošanas metode. 3 dienu laikā tika parādītas un analizētas mūsu kļūdas sarunā ar klientiem. Metode deva iespēju to pielietot, jau tajā pašā dienā, saprast kā investēt laiku klientos, orientēties uz izdevīgumu un efektīvi atlasīt klientus, risināt problēmas izmantojot situāciju savā labā, skaidri formulēt pareizus jautājumus. Pasniedzēja efektivitāte ir acīmredzama, informācija ir sadalīta blokos ar praktiskām nodarbībām un intensīvo komunikāciju ar pasniedzēju un dalībniekiem.

„Telemārketingus”

Ir vienas dienas kurss ar nepārtraukto zvanu praktizēšanu gan ar pasniedzēju, gan ar dalībniekiem, uzdevumiem, kļūdu analīzi, to labošanu.

Apmācības rezultātā tika apgūta zvanīšanas metode, atrasts mūsu klientu izdevīgums, sadarbojoties ar mums, uzzīmēts klienta portrets.

Īpašs paldies par „Bruņinieku” pašās beigās!

Kopumā ar Adros Baltija apmācības palīdzību 2012. gada laikā ir izdevies palielināt pārdošanas apjomus par 300% un kopējo apgrozījumu par 40%.

Apmācība deva pozitīvu noskaņojumu darbam un noņēma daudzus šķēršļus, kas pastāvēja pirms darba ar klientiem.

Plānojam izmantot jūsu piedāvātos pārdošanas apmācības kursus arī turpmāk.

BOD GROUP pārstāvniecības
Pārdošanas vadītājs
Andrejs Mlijevskis

