

Warszawa, 29 września 2014 r.

Referencje dla Firmy Witalni i trenera Leszka Sergiel

Informujemy, że Firma Witalni przeprowadziła dwudniowe szkolenie wprowadzające i repetytoryjne dla współpracowników Działu Sprzedaży Bezpośredniej Grupy RMF pt.

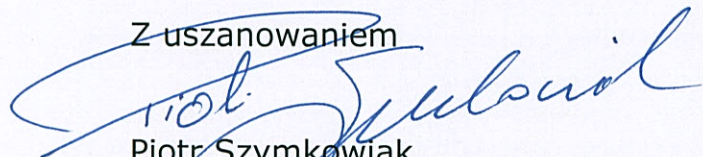
„Mistrz Sprzedaży czyli ab ovo...”

Jesteśmy bardzo usatysfakcjonowani poziomem merytorycznym jak i technicznym szkolenia. Trener Leszek Sergiel jest profesjonalistą, który w zaangażowany, żywy i interesujący sposób prowadzi proces uczenia. Aktywnie współpracuje z grupą przy wykorzystaniu najnowszych metod edukacyjnych.

Po pierwszym doświadczeniu szkoleniowym podjęliśmy decyzję o kontynuacji współpracy z Firmą Witalni i Panem Leszkiem Sergiel.

Wysoką ocenę szkolenia potwierdzają nasi współpracownicy. Ich wypowiedzi załączamy do niniejszego listu.

Z uszanowaniem



Piotr Szymkowiak
Menedżer ds. Zarządzania Relacjami
Z Klientami Bezpośrednimi

„...praktycznie wykorzystuję wiedzę zdobytą na szkoleniu, co przełożyło się na kampanię sprzedaną w tym tygodniu. Dzielnie zastosowałam wskazówki „ jak odwieść Klienta od ceny”. Były to dla mnie elementarne ale zarazem bardzo cenne informacje. Bardzo się cieszę że Leszek prowadził te zajęcia interaktywnie oraz popierał wszystkie poruszane zagadnienia przykładami. Dziękuję ze mogłam uczestniczyć. Pozdrawiam serdecznie”

„Wrażenia ze szkolenia jak najbardziej pozytywne, zmiany wdrożone w życie, powtórka zrobiona (i na bieżąco praktykowana) J Pierwsze efekty widoczne – sprzedana kampania NB, m.in. dzięki językowi korzyści”

„Co do szkolenia. Pełen profesjonalizm. Niby odgrzewany kotlet, a znów pojawiło się kilka rzeczy które potrafiły zaskoczyć nawet takiego starego wiarusa jak ja. Obserwując ... również widzę, że szkolenie dodatkowo zdopingowało ich do pracy. Podsumowując dziękuję za nie w swoim imieniu i imieniu ... zespołu.”

„Na mnie osobiście facet zrobił bardzo dobre wrażenie. Rozumiem jego styl bycia, poczucie humoru, ale i widzę ogromną pracowitość i konsekwencje w działaniu. Podobało mi się to, że otwarcie mówił o tym, co w życiu osiągnął ale i pokazał nam ile błędów po drodze zdarzyło mu się zrobić. Zrozumiałam, że błędy, które popełniamy niczego nie wykluczają, nie zmieniają, poza tym, że jesteśmy (daj Boże) mądrzejsi. Nie warto się nad tym jednak zatrzymywać. Mi to daje do myślenia.

Jeśli chodzi o samo szkolenie. Jak zwykle wróciłam z Niego pełna energii i chęci działania... Dla mnie nie wszystkie rzeczy , o których mówił Leszek, były aż tak oczywiste (a może powinny). Pierwszego dnia po szkoleniu – w poniedziałek – miałam spotkanie z NB ,który zapytał mnie o skuteczność reklamy , niestety *moja odpowiedzialność zawodowa, nie pozwoliła mi odpowiedzieć na to pytanie*. Oczywiście rozwinęłam temat odnośnie powracających do mnie Klientów itd. Obdzwoniłam również wszystkich Klientów, którzy są aktualnie na antenie, po to, aby zapytać czy wszystko ok? Zmierzam do tego, że ja z tych szkoleń dużo potrafię wynieść (jeśli chce) i są one Nam jak najbardziej potrzebne. Mi osobiście pomagają później w pracy. Ufam ludziom, którzy Nas uczą .”

„Co do szkolenia. Bardzo pozytywne wrażenia. Wiele sobie przypomniałem i teraz staram się zresetować. Zresetować swoje nawyki które nie bardzo są dobre. Jadąc w głowie miałem, że to będzie kolejne szkolenie ze sprzedaży. Wyjechałem z nowymi wiadomościami, nastawieniem na poprawę i chęcią "zresetowania" nawyków i nakierowanie się na poprawne tory.

Co do trenera Leszka Sergiela, jestem bardzo na tak. Przyjemnie prowadził szkolenie, wyraźnie przekazywał wiadomości które można było przyswoić. W chwilach cięższych wrzucił kawał bądź ćwiczenie, które pomagało w chwilach kryzysu i senności:)”

„...po pierwsze chciałam podziękować za możliwość uczestniczenia w szkoleniu „Mistrz sprzedaży ...” prowadzonego przez Leszka Sergiela.

Leszek sam w sobie jest osobą, która potrafi zahipnotyzować i z łatwością przenieść w daną, konkretną sytuację. Sposób w jaki prowadził szkolenie bardzo do mnie trafił. Pomimo dużego tempa, całodziennych szkoleń nie odczuwało się zmęczenia a jedynie chęć dalszej współpracy na płaszczyźnie trener – handlowiec. Samo już szkolenie począwszy od części merytorycznej po atmosferę oceniam bardzo wysoko. Duża część materiałów, zagadnień – tak dobrze znana nam wszystkim została przekazana na nowo ze świeżością, pozwoliła na refleksję dotyczącą naszej – mojej codziennej pracy. Dała impuls do wyjścia z rutyny, która czai się tuż za rogiem. Podczas szkolenia krok po kroku przeanalizowaliśmy proces sprzedaży zwracając szczególną uwagę na jego poszczególne etapy. Dzięki szkoleniu miałam okazję zapoznania się z wieloma nowymi aspektami, które kierują kontaktem z Klientem i są bardzo istotne w naszej pracy. W szkoleniu przeplatała się wiedza merytoryczna poparta licznymi przykładami z żartem tematycznym, który, jak zauważyłam, trafiał do ogółu zebranych.

Szkolenie było przeprowadzone bardzo rzetelnie i ciekawie o czym świadczyło zaangażowanie obecnych na nim handlowców ...

Uważam, że każdy, kogo pasją jest praca w charakterze 'handlarza' powinien uczestniczyć w takim szkoleniu. Oczywiście nikt nie gwarantuje spektakularnych efektów ponieważ one zależą tylko od nas samych... z mojej strony śmiało mogę przyznać, że ja skorzystam z przekazanej wiedzy i z przyjemnością uczestniczyłabym w następnym szkoleniu prowadzonym przez Leszka.”

„...otóż szkolenie było przeprowadzone w bardzo wygodny i praktyczny sposób, przyznam iż było to jedno z niewielu dostarczających (utrwalających) niesamowitą wiedzę tak bardzo przydatną w praktyce...”

„Szkolenie z zakresu sprzedaży jest pierwszym tego typu szkoleniem, w którym miałam możliwość uczestniczyć. Dla mnie, jako osoby nowej w branży marketingowej, zakres prezentowanych zagadnień przez Prowadzącego był bardzo interesujący i de facto nakreślił obszar w jakim się zaczynam poruszać. Wiedza przedstawiona została w sposób klarowny i jak najbardziej dostępny oraz przyswajalny. Jednocześnie nie odczułam narzucenia pojmowania sytuacji marketingowych na zasadzie: tak jak pokazują to „suche” fakty tak ma być - lecz zobrazowanie, że dane sytuacje są do siebie w mniejszym lub w większym stopniu podobne i że wiedza, którą nabywam może i powinna wręcz być uzupełniania na podstawie kolejnych doświadczeń. Slogany czy też hasła sygnalizowane przez Prowadzącego nie były tylko tzw. rzuceniem tematu/zagadnienia lecz pokazaniem jak wygląda, jak jest ogólnie rozumiane i odbierane w branży. Ponadto zakres zagadnień nie ograniczył się tylko do ich rysu lecz został zaprezentowany m.in. w ujęciu np. rysu socjotechnik. Istotne dla mnie było także żywe pokazanie jak wiedza „działa” w praktyce poprzez obrazowanie sytuacji relacji Klient – Marketingowiec podczas spotkania. Nie jest to proste do wykonania podczas szkolenia gdy mamy duże grono odbiorców a raczej obserwatorów. Pozwala nam dostrzec co możemy zmienić lub co dodać aby nasze dotychczasowe rozmowy były jeszcze bardziej skuteczne. A osobom początkującym, takim jak ja, daje dobry punkt zaczepienia do startu. Mimo dużej intensyfikacji wiedzy w krótkim okresie czasu szkolenie odbieram bardzo pozytywnie i jestem jak najbardziej zadowolona, że mogłam być jego uczestniczką.

Prowadzący był przygotowany do zajęć bardzo dobrze do zajęć, wiedzę przekazywał merytorycznie i interesująco dla Odbiorcy.”

„Szkolenie odbieram bardzo pozytywnie. Dawka informacji i przykładów pozwoliła mi do uruchomienia plików które zatarły się w pamięci. Wiedza przekazana przez prowadzącego była bardzo klarowna i łatwo przyswajalna a niewielka liczba uczestników ułatwiła bezpośredni kontakt z Trenerem prowadzącym.”

„Wrażenia ze szkolenia jak najbardziej pozytywne, dla mnie świadczy o dobrym szkoleniu również to, że z prowadzącym prowadzone są rozmowy w przerwach i "po czasie". Jeśli chodzi o mnie to wyciągnęłam, myślę kilka dobrych wniosków dla siebie, przekładałam to na swoją pracę i kontakty z Klientami. Na pewno wiem, że trochę rzeczy robiłam nie do końca dobrze, kilka uświadomiło mi, że jednak znam trochę temat handlu:). Na pewno z wielu sformułowań skorzystam w pracy. Rezultatem było wykorzystanie ich już na spotkaniach - typowo szkoleniowo- przydało się:). Tyle ode mnie.

ps. W "kilku" szkoleniach uczestniczyłam już w swoim życiu - to było jednym z lepszych."