

REFERENCJE

Potwierdzam, że firma MindLab sp. z o. o. zorganizowała i zrealizowała szkolenia z rozwoju umiejętności handlowych dla pracowników firmy DPD Polska. Szkolenia odbywały się w okresie od marca do maja 2018 roku i wzięło w nich udział 110 przedstawicieli handlowych i Key Account Managerów.

W trakcie 10 2-dniowych spotkań z tematów Sprzedaż konsultacyjna oraz Budowanie długotrwałych relacji z klientem uczestnicy zrealizowali szereg zagadnień: najlepsze praktyki sprzedaży konsultacyjnej, budowanie zaufania, proces tworzenia się relacji z klientem, praca z obiekcjami klienta, reakcja na krytykę, techniki komunikacyjne w sytuacji zwodzenia przez klienta. Rozwinęli także kompetencje w zakresie: obrona ceny, radzenie sobie z obiekcjami klienta, reakcja na presję ze strony klienta.

Podczas szkoleń pracownicy firmy DPD mieli również okazję do zagrania w grę szkoleniową Targowisko, która pokazuje, jak przebiega proces sprzedaży, wspomaga analityczne myślenie i podejmowanie decyzji.

Szkolenia prowadzili trenerzy firmy MindLab: Justyna Borówka, Łukasz Fiuczyński oraz Mateusz Walaszczyk. Uczestnicy docenili profesjonalizm i doświadczenie trenerów, a przede wszystkim „jasno i przejrzystość prowadzonego szkolenia”, „bardzo dobre przygotowanie merytoryczne” oraz „innovacyjne podejście” (cytaty z ankiet poszkoleniowych).

Firma MindLab to skuteczny i wiarygodny partner biznesowy. Profesjonalne szkolenia realizowane przez firmę to świetny sposób zdobywania wiedzy i rozwijania kompetencji pracowników firmy DPD Polska.

Z poważaniem

DPD Polska Sp. z o.o.

Joanna Kalinowska
Kierownik ds. Szkoleń Sprzedażowych