



ВИРИАЛ®

VIRIAL

Limited Liability Company Virial
Virial LTD.
Engelsa 27 (Bldg. 143A), 194156, P.O. Box 52,
Saint-Petersburg, RUSSIA

phone.: +7 (812) 294 25 83
fax.: +7 (812) 326 61 97
http://www.virial.ru
E-mail: info@virial.ru

Исх.. № 54 от 21.02.2014 г.

Профессиональная тренинговая группа
ООО «Доминанта» Санкт-Петербург

ОТЗЫВ

о тренинге-семинаре «Корпоративные продажи. Стратегия больших продаж.»

дата и время проведения 07.02-08.02.2014г.

место проведения ООО «Вириал»

Количество участников - 11 человек - сотрудников ООО «Вириал».

Проводил семинар к.п.с.н. Доминяк В.И.

Цель тренинга-семинара: Повышение профессиональных навыков, освоение новых технологий в продажах.

Метод проведения семинара удачно подобран и был оптимальным. Участники, не чувствовали усталости и напряжения, были вовлечены в активную работу.

Важно, что ни преподаватель, ни участники не придерживались строгих временных рамок и по истечении времени занятий, как в первый, так и во второй день, не замечая времени, продолжали работу, за что отдельное спасибо Владиславу Игоревичу!

Раздаточные материалы позволили сделать работу на тренинге насыщенной и наглядной. В последующем, материалы на бумажных носителях будут выполнять функцию материала «шпаргалки». Все рассмотренные темы были интересны и важны для текущей работы.

На семинаре был разработан шаблон «миссии компании». База конкурентных преимуществ, впервые была рассмотрена на предыдущем семинаре, что послужило хорошим уроком и на данном семинаре, вершина под названием «конкурентные преимущества» была легко преодолена! Шлифовка и доработка материала по «конкурентным преимуществам» стала заданием для «домашней работы».

Видеоматериалы с проведенного тренинга, любезно предоставленные Владиславом Игоревичем, будут служить материалом для анализа роста профессиональных навыков во времени.

Двухдневный Тренинг-семинар был проведен успешно!

Начальник отдела материально-технического снабжения

Коберман Л.В.

