



Отзыв о посещении тренинга «Восемь элементов мудреца. Сила ораторского искусства».

Ведущий: Константин Саркисян.

Тренинг «Восемь элементов мудреца. Сила ораторского искусства» я проходила в октябре 2013 года.

В моем подчинении около 120 сотрудников, продавцов, администраторов и директоров салонов Samsonite, а также торговых представителей по франчайзингу, которые торгуют оптом и общаются с диллерами и частными предпринимателями. В мои задачи входит мотивировать и развивать персонал, управлять продажами, товарооборотом и повышать лояльность покупателей. Для того, чтобы повысить свои навыки и компетенции в общении с персоналом, а также у меня была заинтересованность в том, чтобы персоналу было работать комфортно (продавцам со своими прямыми руководителями), а также каждый сотрудник развивал в себе навыки коммуникации (особенно с чужими людьми, которых видят впервые – проработка Вступления в контакт с покупателем и Работа с возражениями), навыки постановки целей, навыки мониторинга результатов (для менеджеров) и умение давать обратную связь эффективно.

После прохождения тренинга «Восемь элементов мудреца. Сила ораторского искусства» общение с моими руководителями (которых я тренирую и обучаю) стало проходить легче для меня, я начала чувствовать уверенность в себе и корректно доносить мысль, так чтоб она продолжала свое действие после того, как я ее выражаю и имела эффект на продавца, которого я даже не вижу, потому что общаюсь с руководителями салонов. Сила, сказанных мною слов, стала более весомой. Информация передается по лестнице подчинения практически без утери информативности, а самое главное, что увеличился сервис в салонах и выручка в магазинах увеличилась на 18%. А также, что я заметила, что текучка кадров значительно уменьшилась, сотрудники стали совершенствовать свои навыки, а не увольняться. У продавца, особенно в регионах, теперь чувствуется принадлежность к чему-то целому. Он чувствует, что он работает не только на себя, а вносит свой вклад в общее дело процветания компании и может реально отследить и работать над своими ошибками эффективно.

Я могла бы посоветовать данный тренинг не только для повышения результатов продаж или других финансовых показателей, а хотела бы обратить внимание, что при повышении компетенций в навыках коммуникации на работе, люди начинают более позитивно и эффективно влиять на свою жизнь вне должностных обязанностей.

Ekaterina Inguran
Head Retail Manager

Samsonite LLC Leninskaya Sloboda 19, Moscow, Russia

T +7-495-725-39-79 ext. 4027

M +7 910 464 03 12



Отзыв о посещении тренинга «Восемь элементов мудреца. Сила ораторского искусства».

Ведущий: Константин Саркисян.

Тренинг «Восемь элементов мудреца. Сила ораторского искусства» я проходила в октябре 2013 года.

В моем подчинении около 120 сотрудников, продавцов, администраторов и директоров салонов Samsonite, а также торговых представителей по франчайзингу, которые торгуют оптом и общаются с диллерами и частными предпринимателями. В мои задачи входит мотивировать и развивать персонал, управлять продажами, товарооборотом и повышать лояльность покупателей. Для того, чтобы повысить свои навыки и компетенции в общении с персоналом, а также у меня была заинтересованность в том, чтобы персоналу было работать комфортно (продавцам со своими прямыми руководителями), а также каждый сотрудник развивал в себе навыки коммуникации (особенно с чужими людьми, которых видят впервые – проработка Вступления в контакт с покупателем и Работа с возражениями), навыки постановки целей, навыки мониторинга результатов (для менеджеров) и умение давать обратную связь эффективно.

После прохождения тренинга «Восемь элементов мудреца. Сила ораторского искусства» общение с моими руководителями (которых я тренирую и обучаю) стало проходить легче для меня, я начала чувствовать уверенность в себе и корректно доносить мысль, так чтоб она продолжала свое действие после того, как я ее выражаю и имела эффект на продавца, которого я даже не вижу, потому что общаюсь с руководителями салонов. Сила, сказанных мною слов, стала более весомой. Информация передается по лестнице подчинения практически без утери информативности, а самое главное, что увеличился сервис в салонах и выручка в магазинах увеличилась на 18%. А также, что я заметила, что текучка кадров значительно уменьшилась, сотрудники стали совершенствовать свои навыки, а не увольняться. У продавца, особенно в регионах, теперь чувствуется принадлежность к чему-то целому. Он чувствует, что он работает не только на себя, а вносит свой вклад в общее дело процветания компании и может реально отследить и работать над своими ошибками эффективно.

Я могла бы посоветовать данный тренинг не только для повышения результатов продаж или других финансовых показателей, а хотела бы обратить внимание, что при повышении компетенций в навыках коммуникации на работе, люди начинают более позитивно и эффективно влиять на свою жизнь вне должностных обязанностей.

Ekaterina Inguran
Head Retail Manager

Samsonite LLC Leninskaya Sloboda 19, Moscow, Russia

T +7-495-725-39-79 ext. 4027

M +7 910 464 03 12



Отзыв о посещении тренинга «Восемь элементов мудреца. Сила ораторского искусства».

Ведущий: Константин Саркисян.

Тренинг «Восемь элементов мудреца. Сила ораторского искусства» я проходила в октябре 2013 года.

В моем подчинении около 120 сотрудников, продавцов, администраторов и директоров салонов Samsonite, а также торговых представителей по франчайзингу, которые торгуют оптом и общаются с диллерами и частными предпринимателями. В мои задачи входит мотивировать и развивать персонал, управлять продажами, товарооборотом и повышать лояльность покупателей. Для того, чтобы повысить свои навыки и компетенции в общении с персоналом, а также у меня была заинтересованность в том, чтобы персоналу было работать комфортно (продавцам со своими прямыми руководителями), а также каждый сотрудник развивал в себе навыки коммуникации (особенно с чужими людьми, которых видят впервые – проработка Вступления в контакт с покупателем и Работа с возражениями), навыки постановки целей, навыки мониторинга результатов (для менеджеров) и умение давать обратную связь эффективно.

После прохождения тренинга «Восемь элементов мудреца. Сила ораторского искусства» общение с моими руководителями (которых я тренирую и обучаю) стало проходить легче для меня, я начала чувствовать уверенность в себе и корректно доносить мысль, так чтоб она продолжала свое действие после того, как я ее выражаю и имела эффект на продавца, которого я даже не вижу, потому что общаюсь с руководителями салонов. Сила, сказанных мною слов, стала более весомой. Информация передается по лестнице подчинения практически без утери информативности, а самое главное, что увеличился сервис в салонах и выручка в магазинах увеличилась на 18%. А также, что я заметила, что текучка кадров значительно уменьшилась, сотрудники стали совершенствовать свои навыки, а не увольняться. У продавца, особенно в регионах, теперь чувствуется принадлежность к чему-то целому. Он чувствует, что он работает не только на себя, а вносит свой вклад в общее дело процветания компании и может реально отследить и работать над своими ошибками эффективно.

Я могла бы посоветовать данный тренинг не только для повышения результатов продаж или других финансовых показателей, а хотела бы обратить внимание, что при повышении компетенций в навыках коммуникации на работе, люди начинают более позитивно и эффективно влиять на свою жизнь вне должностных обязанностей.

Ekaterina Inguran
Head Retail Manager

Samsonite LLC Leninskaya Sloboda 19, Moscow, Russia

T +7-495-725-39-79 ext. 4027

M +7 910 464 03 12