

ГАУ ДПО Институт

Повышения квалификации – РМЦПК

Научному руководителю Молодчик А.В.

Бизнес – тренеру Плетеневу В.А.

**Отзыв о курсе «Технологии успешных продаж и психология общения с клиентом. Отличный сервис»:**

В очередной раз выражаю благодарность за высокий профессионализм, мощную работу тренера, заставляющую обращать внимание на те мелочи, которые кажутся неважными, но являются ключевыми.

Акцентировано внимание на первоначальных этапах продаж: подготовка и установление контакта, которые являются основополагающими для успешного завершения встречи.

Очень эффективный тренинг, направленный на то, что позволяет лучше узнать клиента, качественно диагностировать его потребности, и в последующем, нивелировать сомнения и возражения.

Следует отметить практический характер тренинга и формат диалога, а также применение различных упражнений и работу в парах, что позволяет закрепить полученные знания.

Материалы обучения представлены в бумажном виде.

Руководитель  
отдела дистанционных  
продаж  
Департамент аналитики,  
развития и стратегии

Мусина А.Г