

**Referencje**

Firma Gamma wprowadziła dla naszych sił sprzedaży System wsparcia sprzedaży. System opierał się na następujących szkoleniach dla pracowników sił sprzedaży:

- Telemarketing w pozyskiwaniu Klienta
- Analiza potrzeb Klienta w sprzedaży
- Argumentacja w sprzedaży
- Finalizacja sprzedaży
- Negocjacje w sprzedaży
- Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami w sprzedaży

Wszyscy agenci po każdym szkoleniu wypełniali Arkusze analizy krytycznej, które potem trafiały do trenerów Gammy. Trenerzy Gammy na podstawie arkuszy przeprowadzali telecoaching korygujący te zachowania, które nie dawały efektów sprzedażowych.

Przełożeni uczestników szkoleń przeszli cykl szkoleń dla koordynatorów wewnętrznych, składający się ze szkolenia:

- Coaching sprzedażowy
- Prowadzenie treningów sprzedażowych
- Zarządzanie zespołem sprzedażowym

Projekt był realizowany przez czterech trenerów Gammy dla grupy ponad 200 pracowników sił sprzedaży. Trwał 12 miesięcy i podniósł wcześniej założone parametry definiujące nasze plany sprzedażowe.

Biorąc pod uwagę formę współpracy jak i wdrożonego systemu wsparcia sprzedaży możemy z pełną odpowiedzialnością rekomendować Gammę jako bardzo dobrego partnera szkoleniowego.

*Regionalny Dyrektor Sprzedaży*  
  
**Włodzimierz Mazur**