



Szkolenie: Sztuka pozyskiwania klientów



Program szkolenia:

I. SZTUKA NAWIAŹYWANIA ZADANIOWEGO KONTAKTU Z KLIENTEM

- Prezentacja telefoniczna – zdobycie wstępnego zainteresowania klienta
- Skuteczna autoprezentacja i budowanie profesjonalnego wizerunku
- Efekt pierwszego wrażenia – jego siła i praktyczne wykorzystanie w rozmowie
- Budowanie pozytywnego nastawienia do klienta z wykorzystaniem empatii

II. SKUTECZNE KOMUNIKOWANIE SIĘ Z KLIENTEM

- Zasady efektywnych kontaktów interpersonalnych
- Reguły dobrego porozumiewania się w rozmowie z klientem
- Blokady i zakłócenia w komunikacji – jak ich unikać
- Reguły skutecznej komunikacji i budowania wzajemnego zrozumienia
- Zachowania zniechęcające i zachęcające do kontaktu
- Znaczenie przygotowania do rozmowy i umiejętne wykorzystanie narzędzi sprzedażowych

III. STYLE KOMUNIKACJI – JA + KLIENT = ZROZUMIENIE

- Cztery główne style komunikacji – mocne i słabe strony każdego z nich
- Dostosowanie sposobu komunikacji do stylu rozmówcy
- Taktyki prowadzenia rozmów z różnymi typami klientów
- Spójność komunikacyjna jako element budowania zaufania

IV. TECHNIKI WYWIERANIA WPŁYWU I JĘZYK SKUTECZNEJ PERSWAZJI

- Rozpoznawanie potrzeb, motywacji i obiekcji klienta
- „Odczytywanie” informacji z tonu głosu i sposobu mówienia rozmówcy
- Wykorzystywanie technik skutecznej perswazji w rozmowie sprzedażowej
- Strategie argumentowania i tworzenie własnego „banku korzyści”

V. ASERTYWNOŚĆ W RELACJI Z TRUDNYM KLIENTEM

- Asertywne przyjmowanie opinii, ocen i uwag klienta
- Rozpoznawanie typów „trudnych” klientów i skuteczne sposoby reagowania
- Radzenie sobie z zastrzeżeniami, obiekcjami i odmową
- Przewycięzanie oporu, niechęci i braku zainteresowania – jak zamienić trudną sytuację w szansę

VI. EMOCJE I SPOSOBY RADZENIA SOBIE Z NIMI W TRAKCIE ROZMOWY

- Wygaszanie trudnych emocji klienta w trakcie kontaktu
- Techniki redukcji stresu i utrzymania spokoju podczas rozmowy
- Budowanie odporności emocjonalnej w sytuacjach wymagających

VII. WYZWANIA STAWIANE PRZEZ KLIENTÓW

- Myślenie systemowe w procesie pozyskiwania i utrzymywania klienta
- Budowanie trwałej więzi i relacji opartej na zaufaniu



Uczestnicy szkolenia zdobędą praktyczne umiejętności niezbędne do skutecznego nawiązywania kontaktu z klientem, prowadzenia rozmów sprzedażowych oraz budowania profesjonalnych relacji opartych na zaufaniu i skutecznej komunikacji.

Po ukończeniu szkolenia uczestnik:

- **potrafi nawiązać i utrzymać efektywny kontakt z klientem,** ukierunkowany na realizację celów sprzedażowych;
- **doskonali umiejętność skutecznego komunikowania się,** wykorzystując elementy werbalne i niewerbalne w sposób wspierający proces sprzedaży;
- **rozumie różnorodność klientów i potrafi indywidualizować sposób komunikacji,** dostosowując go do typu rozmówcy;
- **potrafi wykorzystywać swoje osobiste zasoby i mocne strony** w realizacji zadań sprzedażowych;
- **rozwija postawę asertywną, pozwalającą zachować spokój i profesjonalizm** w sytuacjach trudnych;
- **rozumie znaczenie pracy z emocjami** – własnymi i klienta – oraz stosuje strategie radzenia sobie ze stresem, minimalizując jego negatywne skutki;
- **rozwija świadomość potrzeby ciągłego doskonalenia i poznaje strategie zapobiegania sytuacjom problemowym** w relacji z klientem;
- **potrafi stosować standardy, techniki i algorytmy prowadzenia rozmów,** które wpływają na pozyskiwanie klientów i zwiększenie efektywności sprzedaży w firmie.



Poznaj naszych trenerów:

TRENER: Iza

Trener biznesu i wykładowca z ponad 15-letnim doświadczeniem w pracy z zespołami międzynarodowymi. Specjalizuje się w rozwoju kompetencji menedżerskich, komunikacji, zarządzaniu stresem oraz kreatywnym myśleniu w biznesie.

Absolwentka **Polsko-Francuskich Studiów Zarządzania (UŁ i Université Jean Moulin Lyon III)** oraz **filologii angielskiej UŁ**. Posiada certyfikat **Trenera Kreatywności** oraz ukończone szkolenie z **Design Thinking**.

Od 2019 roku współpracuje z **Akademią Humanistyczno-Ekonomiczną w Łodzi**, prowadząc praktyczne zajęcia i projekty rozwojowe w języku polskim i angielskim. Wcześniej pełniła funkcje menedżerskie w **Infosys Poland, Clariant GBS i Philips**, gdzie odpowiadała za zarządzanie zespołami, szkolenie pracowników i wdrażanie procesów biznesowych.

Prowadzi zajęcia w zakresie: **komunikacji, negocjacji, zarządzania emocjami i stresem, kreatywności, zachowań organizacyjnych, kompetencji menedżerskich oraz etyki w biznesie.**

TRENER: Sylwia

Trenerka biznesu i konsultantka rozwoju organizacji z 19-letnim doświadczeniem w sprzedaży, zarządzaniu i pracy z zespołami. **Od 2012 roku** prowadzi szkolenia i programy rozwojowe dla firm takich jak **ING, Santander, OLX, Velux, Lufthansa, Superpharm, AmRest czy Strabag**. Specjalizuje się **w rozwijaniu kompetencji menedżerskich, komunikacji, motywacji i zarządzania zmianą**, wspierając liderów i zespoły w osiągnięciu lepszych wyników.

Łączy wykształcenie pedagogiczne z certyfikatami z zakresu zarządzania zmianą, komunikacji i rozwoju osobistego. Prowadziła zajęcia m.in. na **AGH w Krakowie, Uniwersytecie Jagiellońskim i Akademii WSB**. Autorka projektów „**Zarządzanie atmosferą**” i „**Inteligencja sportowa**” oraz gier szkoleniowych rozwijających współpracę i efektywność zespołów. W pracy łączy **wiedzę psychologiczną z praktyką biznesową**, tworząc szkolenia angażujące, intensywne i nastawione na realne rezultaty.

TRENER: Marta

Doświadczony trener i doradca biznesu, coach narzędziowy. Wspierając człowieka i tym samym biznes w rozwoju wykorzystuje wiedzę i różnorodne metody pracy oparte na **psychologii pozytywnej, narzędziach coachingowych, treningu ACT (nurt terapeutyczny akceptacji i zaangażowania), narzędziach z rodziny POINTS OF YOU®, posiada licencję do pracy z metodologią o stylach myślenia i działania FRIS®, techniki FOToterapii.**

Jest **twórcą autorskich programów, modeli i narzędzi rozwojowych, wspierając ludzi i organizacje.** Specjalizuje się w **biznesie, w tematyce radzenia sobie w sytuacjach stanowiących szczególne wyzwanie jak warsztaty i treningi z obszaru budowania kompetencji managerskich, autentyczność w przywództwie, zarządzanie i komunikacja w zmianie, współpraca oparta na wartościach, praktyczne warsztaty komunikacji interpersonalnej, podnoszenie efektywności w środowisku biznesowym.**

Ważne miejsce w jej praktyce szkoleniowej zajmują **tematy związane z zarządzaniem stresem, emocjami, dobrostanem psychicznym, wypaleniem zawodowym, odpornością psychiczną.**

Projekty szkoleniowe, **wykorzystujące narzędzia fototerapii** podlegają stałej superwizji podczas spotkań grupowych i pracy indywidualnej, co oznacza, że pracuje według najwyższych standardów.



TRENER: Wojtek

Certyfikowany coach **International Coach Federation (ICF)** na poziomie **Associate Certified Coach (ACC)**, z **15-letnim doświadczeniem w pracy indywidualnej i grupowej**. Trener **rozwoju osobistego i trener biznesu**, twórca **autorskich procesów rozwojowych** opartych na podejściu coachingowym, wzbogaconych elementami mentoringu i treningu interpersonalnego.

Specjalizuje się w **executive coachingu, coachingu zespołowym, coachingach grupowych oraz sesjach indywidualnych wspierających rozwój świadomości, komunikację, inteligencję emocjonalną i odporność psychiczną**. W pracy łączy **coaching oparty na dowodach (Evidence-Based Coaching)** z modelami **GROW, Gestalt**, podejściem **poznawczo-behawioralnym, systemowym i skoncentrowanym na rozwiązaniach**.

Posiada **7-letnie doświadczenie** we współpracy z organizacjami, m.in. **INEA, MC-Bauchemie, VKF Renzel Polska, POZBUD T&R S.A., Krajową Izbą Biegłych Rewidentów, a także Collegium Civitas, Collegium Da Vinci i Uczelnią Techniczno-Handlową im. Heleny Chodkowskiej**. Projektuje i wdraża **programy rozwojowe dopasowane do indywidualnych potrzeb klientów, wspierające liderów, zespoły i organizacje w osiąganiu celów**. W pracy czerpie inspirację z nurtu **non-duality, map świadomości Davida Hawkinsa oraz spirali rozwoju Kena Wilbera**, tworząc **procesy rozwojowe oparte na integracji psychologii, coachingu i świadomości**.

TRENER: Marcin

Certyfikowany trener biznesu i coach, absolwent **Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości** oraz **Politechniki Wrocławskiej**, specjalizujący się w **marketingu, zarządzaniu i public relations**. Ukończył **Szkołę Trenerów Biznesu Super-Ego (250 godzin praktycznego przygotowania do pracy trenerskiej)** i kontynuuje rozwój w **Noble Manhattan Coaching**.

Od lat tworzy i prowadzi **programy rozwojowe dla sektora bankowego i finansowego**, współpracując z firmami takimi jak **Santander Consumer Bank, PKO S.A., Aegon, Hitachi Data System, IMS Health, Skąpiec.pl** czy **Zespół Uzdrowisk Kłodzkich**. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu **sprzedaży, obsługi klienta, zarządzania i efektywności osobistej**, prowadząc warsztaty dla **menedżerów, doradców i zespołów sprzedażowych**.

Posiada ponad **4000 godzin szkoleniowych potwierdzonych rekomendacjami**. Doświadczenie zawodowe zdobywał m.in. w **AUTOINTERNET S.A., PTF S.A., MEET MUSIC S.A.** oraz w **Santander Consumer Banku**, gdzie przeszedł kolejne szczeble kariery – od **specjalisty po kierownika zespołu szkoleń i trenera wewnętrznego**. Doskonale **zna tematykę kredytów, ubezpieczeń, inwestycji oraz sprzedaży i obsługi klienta**.

Jako trener i mentor łączy **biznesową praktykę z kreatywnością**, tworząc warsztaty cenione za **energię, interaktywność i świeże podejście do znanych technik szkoleniowych**. W pracy kieruje się zasadą: **„niczego nie oczekuję i wszystkiego się spodziewam”** – stawiając na **uwagę, elastyczność i autentyczny kontakt z uczestnikami**.

TRENER: Piotr

Certyfikowany trener biznesu i licencjonowany trener **Structogram® Training System**, specjalizujący się w rozwoju kompetencji osobistych, menedżerskich i sprzedażowych. **Konsultant modelu psychometrycznego MTQ48**, badającego odporność psychiczną i wspierającego programy rozwoju efektywności.

Posiada **19-letnie doświadczenie w sprzedaży i zarządzaniu zespołami**, zdobyte w **międzynarodowych instytucjach finansowych**, gdzie przez 13 lat pełnił funkcje menedżerskie, **odpowiadając za rekrutację, coaching i rozwój pracowników**. Współpracował z firmami z **branży finansowej, medycznej, produkcyjnej, edukacyjnej, reklamowej i budowlanej**.

Absolwent zarządzania i finansów, wykładowca w Wyższej Szkole Bankowej i Wyższej Szkole Gospodarki. Prowadzi **szkolenia i projekty rozwojowe w obszarach aktywnej sprzedaży (B2B, B2C), zarządzania zespołami, obsługi klienta oraz zwiększania efektywności osobistej i odporności psychicznej**.



Szkolenia w całej Polsce –wybierz dogodną lokalizację



Bydgoszcz



Hotel Maraton***
ul. Powstańców Warszawy 13
85-683 Bydgoszcz
www.hotelmaraton.pl



25.11.2025



Białystok



Hotel Leśny **
Al. Jana Pawła II 77
15-703 Białystok
www.lesny.bialystok.pl



26.11.2025



Gdańsk



AMBER Hotel ***
ul. Powstańców Warszawskich 45
80-165 Gdańsk
www.amber-hotel.pl



25.11.2025



Gorzów
Wielkopolski



Silesian FADO ***
Al. Konstytucji 3-go Maja 12
66-400 Gorzów Wielkopolski
www.fadohotel.pl



24.11.2025



Katowice



Silesian Hotel ***
ul. Szybowa 1A
40-502 Katowice
www.silesianhotel.pl



28.11.2025



Kielce



Qubus Hotel Kielce****
ul. Składowa 2
25-505 Kielce
www.qubushotel.com



26.11.2025



Kraków



Hotel City SM Business & SPA ***
ul. Gajowa 16
30-426 Kraków
www.hotelcity.pl



28.11.2025



Lublin



Hotel Na Rogatce
20-802 Lublin
ul. Sielankowa 1
www.narogatce.pl



26.11.2025



Łódź



Iness Hotel***
ul. Wróblewskiego 19/23
93-578 Łódź
www.inesshotel.pl



27.11.2025



	Olsztyn		Hotel HP Park Olsztyn *** Al. Warszawska 119 10-701 Olsztyn www.olsztyn.hotelepark.pl		25.11.2025
	Opole		Hotel Mercure *** ul. Krakowska 57 – 59 45 – 018 Opole		28.11.2025
	Poznań		Hotel Kortowo*** ul. Kotowo 62 60-009 Poznań www.kortowo.com.pl		24.10.2025
	Szczecin		Hotel Rycerski *** ul. Potulicka 1a 70-230 Szczecin		24.11.2025
	Warszawa		Hotel Karat *** ul. Słoneczna 37 00 – 789 Warszawa www.hotelkarat.pl		27.11.2025
	Wrocław		BEST WESTERN PLUS Q Hotel Wrocław **** ul. Zaolziańska 2 53-334 Wrocław www.qhotelwroclaw.pl		28.11.2025
	Zielona Góra		Amadeus Hotel*** ul. Jedności 87A 65-018 Zielona Góra www.amadeushotel.pl		24.11.2025
	Uniejów		Hotel Zamek Arcybiskupów Gnieźnieńskich ul. Zamkowa 2 99-210 Uniejów		27.11.2025
	Rzeszów		Hotel Villa Riviera*** Al. Sikorskiego 118 35-304 Rzeszów www.villariviera.pl		28.11.2025

ORGANIZACJA SZKOLENIA

Forma szkolenia: Szkolenie stacjonarne w formie warsztatów

Czas trwania: 1 dzień, w godz. 9:00-16:00 lub 10:00-17:00

Koszt szkolenia: 749,00* zł netto /1 osoba /1 dzień (promocja do 11.11 cena poza promocją 1099 zł netto)

Liczebność grupy: od 4 do 15 osób.

Cena obejmuje:

- realizację programu szkolenia,
- materiały szkoleniowe,
- certyfikat ukończenia szkolenia,
- serwis kawowy.

*Cena nie obejmuje ewentualnych kosztów dojazdu i noclegu Uczestników.

Podana kwota jest wartością netto – należy doliczyć 23% VAT.



Szkolenia zamknięte dla firm

Powyższy temat oraz inne szkolenia z naszej oferty **realizujemy również w formie szkoleń zamkniętych**, dopasowanych do potrzeb konkretnej organizacji.

Szkolenia mogą odbywać się:

w **hotelu konferencyjnym, w siedzibie Państwa firmy, lub w innym wybranym miejscu na terenie całego kraju.**

Każde szkolenie jest poprzedzone analizą potrzeb i dostosowaniem programu do branży, poziomu doświadczenia uczestników oraz celów biznesowych Klienta.

Przykładowa tematyka szkoleń realizowanych w formie zamkniętej:

- Profesjonalna sprzedaż i obsługa klienta
- Sprzedaż i obsługa klienta
- Finalizowanie sprzedaży i techniki domykania transakcji
- Pozyskiwanie klientów i budowanie relacji biznesowych
- Negocjacje handlowe w praktyce
- Telemarketing i skuteczna komunikacja telefoniczna
- Reklamacje i praca z trudnym klientem

Rozwój menedżerski i przywództwo

- Skuteczny menedżer i zarządzanie zespołem
- Motywowanie i rozwijanie pracowników
- Delegowanie zadań i egzekwowanie odpowiedzialności
- Komunikacja w zespole i rozwiązywanie konfliktów

Kompetencje osobiste i interpersonalne

- Zarządzanie stresem i emocjami w pracy
- Asertywność i budowanie pewności siebie
- Efektywna komunikacja i wystąpienia publiczne
- Zarządzanie czasem i priorytetami

Kontakt w sprawie organizacji szkolenia:

WINNERS Szkolenia

Anna Wentk

tel. 531 801 806

biuro@winners-szkolenia.pl



Postaw na wiedzę potwierdzoną certyfikatem!



2011r.

Szkolimy od
ponad 14 lat

16 000

Tyle osób już
przeszkoliliśmy

120

Średnio tylu
uczestników szkoli
się u nas co miesiąc

4,9/5

Średnia ocena
z ankiet
uczestników



★★★★★
"Konkretnie, profesjonalnie, ciekawie. Dziękuję i polecam."
Magdalena Mężyk, shakewave.pl



★★★★★
"Profesjonalizm w 100%"
Kamil Siedzielnik, www.galeriaindeco.pl



★★★★★
"Szkolenie bardzo fajne. Polecam!"
Piotr Karpiński, www.m-copy.pl,



★★★★★
"Warto. Podobało mi się. Polecam :)"
Paweł Witkowski, www.cutservice.pl)



★★★★★
"Szkolenie spełniło moje oczekiwania w 100 %. Gorąco polecam"
Bartłomiej Nowak, www.marbex.pl



★★★★★
"Profesjonalne szkolenie. Bardzo dużo wiadomości i miły prowadzący."
Małgorzata Pisarska, www.wika.pl



★★★★★
"Miło, fachowo, konkretnie i na temat"
Dominik Łuszczki, kartony24.eu



★★★★★
"Szkolenie bardzo ciekawe i przydatne"
Kamila Kamińska, www.maximulti.pl



OPINIE UCZESTNIKÓW NASZYCH SZKOLEŃ

„Szkolenie przeprowadzone w profesjonalny sposób w dobrej atmosferze. Poruszone zostały ważne aspekty z zakresu, który obejmowało szkolenie. Informacje i umiejętności przekazane przez świetną trenerkę z bogatym doświadczeniem przydadzą się każdemu, komu zależy na podniesieniu swoich kwalifikacji zawodowych.”



Tomas Baltushka
www.top-ten.com.pl

„To było naprawdę szkolenie a nie odczytana prezentacja. Trener poprzez aranżowanie różnego rodzaju scenek pobudzał nasze umysły do kreatywności. Dyskusjom nie było końca, czas minął za szybko.”



Magdalena Niemiec
www.tako-ar.eu

„Dziękuję prowadzącemu szkolenie za zaangażowanie w przekazywaniu wiedzy i indywidualne podejście do uczestników szkolenia.”



Krzysztof Reliszko
Export- Import E.M. Dobrzyński

„Bardzo dziękujemy za przeprowadzone szkolenie. Pan prowadzący świetnie przygotowany z zakresu wiedzy o naszej działalności, sympatyczny i pomocny. Wiele wskazówek na pewno wykorzystamy w naszej pracy.”



Małgorzata Mendalka
www.transserwis.pl

„Szkolenie dające dobry fundament do opracowania własnej strategii sprzedaży. Wiele praktycznych informacji, bez zbędnego owijania w bawełnę.”



Robert Rembiasz
www.restal-stg.pl

„Bardzo profesjonalnie przeprowadzone szkolenie, merytorycznie i praktycznie poruszone aspekty umiejętności sprzedażowych. Bardzo miła atmosfera, świetna Trenerka, przyjazne miejsce. Polecam.”



Angelika Jagielska
www.ckis.tczew.pl

„Chcemy podziękować za fachowe, kompetentne i skuteczne szkolenie oraz potwierdzamy doskonałą komunikatywność i duże doświadczenie.”



Pracownicy Sternal International
www.sternal.com.pl



Firmy, które wyznaczają standardy, wybrały nas – Ty też możesz!



Referencje

Nasze szkolenia są wysoko oceniane przez uczestników i działy HR. Przedstawiamy wybrane referencje, które potwierdzają jakość naszej pracy, więcej znajdziesz na naszej stronie www.winners-szkolenia.pl

OPOT ZDRÓJ Sp. z o.o.
ul. 17-18 lipca 4, Poczta ul. Wesoła 10
50-145-00 85500 1200000

Sopot, 06 marca 2013 r.

LIST POLECAJĄCY

Z firmą szkoleniową WINNERS reprezentowaną przez panią Annę Kaczmarek, podjęliśmy współpracę w 2011 roku. Od tamtej pory do dnia 06 marca 2013 r. został zrealizowany dla naszej firmy szereg szkoleń wewnętrznych o tematyce:

1. Narzędzia doskonalenia systemów zarządzania i rozwiązywania konfliktów dla kadry kierowniczej.
2. Trudny klient.
3. Up – selling i sprzedaż produktów i usług kosmetycznych.
4. Profesjonalne techniki sprzedaży.

W czasie zajęć przeprowadzone zostały liczne ćwiczenia, quizy, testy, gry dotyczące komunikacji, rozwiązywania problemów, aktywnego słuchania, delegowania, inicjowania kontaktów z klientem, zachowań asertywnych, a także, co było dla nas bardzo istotne, ćwiczenia symulacyjne dotyczące sytuacji z praktyki zawodowej uczestników.

Programy szkoleń oraz metody ich realizacji spotkały się z dużym uznaniem wszystkich uczestników, którzy podkreślali profesjonalizm, kompetencje prowadzącego oraz bardzo dobrą atmosferę panującą podczas zajęć. Nabyte praktyczne umiejętności będą z pewnością przydatne w dalszej pracy zawodowej.

W naszej opinii pan Maciej Podraska, trener prowadzący zajęcia, doskonale wywiązywał się z powierzonego zadania realizując program z pełnym zaangażowaniem, profesjonalizmem i doskonałym wyciemieniem potrzeb uczestników. Znakomicie dostosowywał sposób oraz tematykę prowadzonych zajęć do charakteru szkolonej grupy.

Przeprowadzone szkolenia spełniły nasze oczekiwania i zostały wysoko ocenione przez kadrę, dlatego bez wahania polecamy firmę WINNERS jako profesjonalnego i solidnego partnera.

Z poważaniem

[Podpis]
Maciej Podraska
Kierownik Działu Szkoleń i Rozwoju
Opot Zdrój Sp. z o.o.

Toyota Marki Władysław Cygan
Oddział Zerań
ul. Jagiellońska 84
03-303 Warszawa
T 022 580 7000 F 022 580 7001 www.toyota-zeran.com.pl

Warszawa, 30.06.2011

Referencje

W miesiącach kwiecień – maj 2011. firma Winners reprezentowana przez Panią Annę Kaczmarek przeprowadziła cykl indywidualnych coachingów dla pracowników firmy Toyota Zerań w zakresie „Skutecznej sprzedaży przez telefon”.

Trening przeprowadzono bardzo starannie, a czas zajęć maksymalnie wykorzystano do przekazania informacji. Elementem szkolenia zaskakującym na podnoszenie, było stworzenie atmosfery odpowiedniej do przeprowadzenia dużej liczby ćwiczeń praktycznych. Profesjonalne przygotowanie, innowacyjne metody nauczania i imponujące doświadczenie prowadzącego sprawiły, że zdobyta wiedza uczestnicy zaczęły wykorzystywać w swojej pracy zawodowej zaraz po ukończeniu szkolenia. Było to możliwe dzięki umiejętnemu połączeniu zagadnień teoretycznych z ćwiczeniami praktycznymi. Osoba prowadząca wykazała się bardzo dobrą znajomością tematu, zaznaczając najważniejsze aspekty tego procesu.

Szkolenie przeprowadzone było zgodnie z potrzebami Przedsiębiorstwa, ze szczególnym uwzględnieniem indywidualnych potrzeb osób szkolonych, pozwalając na szybkie i dokładne zdobycie umiejętności niezbędnych do codziennej pracy zawodowej.

Biorąc pod uwagę sposób, formę oraz profesjonalizm przeprowadzonych coachingów, możemy polecić firmę WINNERS jako solidnego i rzetelnego wykonawcę. Winners to gwarancja prowadzenia szkoleń przez instruktorów o dużej wiedzy i bardzo dobrym przygotowaniu merytorycznym. Dlatego też polecamy firmę Winners – jako profesjonalnego partnera w rozwoju wiedzy, i kompetencji Państwa pracowników, firmom które chcą inwestować w rozwój swoich pracowników.

TOYOTA MARKI
Władysław Cygan, Szwajcarska Grupa
ul. Jagiellońska 84
03-303 Warszawa
T 022 580 7000 F 022 580 7001
NIP 125-600-13-54

Dyrektor ASD Zerań
[Podpis]
Cezary Cichol

ingżycie.pl

ING

Firma szkoleniowa Winners z siedzibą w Bydgoszczy przy ul. Bartosza Głowackiego 8/35 przeprowadziła dla przedstawicieli firmy ING Usługi Finansowe szkolenie z zakresu:

Skuteczne Techniki Sprzedaży

Szkolenie zostało bardzo dobrze ocenione przez uczestników.

Zostało przeprowadzone w sposób profesjonalny, rzetelny z wykorzystaniem różnorodnych narzędzi szkoleniowych.

Bardzo atrakcyjna dla uczestników forma warsztatów, pozwoliła lepiej poznać i utrwalić nowo poznane techniki zamykania sprzedaży, budowania relacji i segmentacji klientów.

Sposób prowadzenia szkolenia oraz serdeczna atmosfera podczas zajęć i warsztatów, przyczyniła się do czynnego przyswajania wiedzy po przez dużą aktywność uczestników w różnego rodzaju zadaniach i warsztatach.

Kadra trenerska bardzo dobrze przygotowana do łączenia wiedzy teoretycznej z ćwiczeniami praktycznymi, w których chętnie uczestnicy brali udział.

Dokładnie przygotowane materiały szkoleniowe nie tylko ułatwiały uczestnictwo w zajęciach ale są doskonałym kompendium wiedzy do dalszego wykorzystania w pracy.

Wysoko oceniła szkolenie również uczestnicząca w nim kadra menedżerska.

Jesteśmy bardzo zadowoleni z przeprowadzonego przez firmę Winners szkolenia i na pewno będziemy tę współpracę kontynuować.

Z wyrazami podziękowania i szacunku,

[Podpis]
Dyrektor Oddziału
Alicja Pahl

ING USŁUGI FINANSOWE S.A.
61-823 Poznań, ul. Piekary 7
tel. (61) 859 91 00, fax (61) 859 91 05

ING Newcredit Uniejszy na Życie S.A.
ul. Topiel 13, 00-342 Warszawa
F +48 (22) 5200000 F +48 (22) 5201111

Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy KRS 000023443, NIP: 527-03-62-574
Kapitał Zarządzany – 40 000 000 zł, wpłacony w całości

polwell Twój partner w codziennej pracy

Fale Laki Koki

Szczecin, 3.03.2015r.

Referencje

W dniu 03.03.2015 roku Firma Winners Anna Kaczmarek z Bydgoszczy przeprowadziła szkolenie „Techniki skutecznej sprzedaży telefonicznej”, w którym brało udział czterech pracowników naszej firmy.

Szkolenie zostało przeprowadzone profesjonalnie i bez najmniejszych zakłóceń. Trener wykazał się fachowym podejściem do osób odbywających szkolenie, a uczestnicy zostali wyposażeni w obszerne materiały dydaktyczne.

Z przyjemnością w przyszłości skorzystamy ze szkoleń organizowanych przez firmę Winners.

Z poważaniem,

[Podpis]
Wojciech Bukowski
właściciel

polwell PRZEDSIĘBIORSTWO HANDLOWE
Wojciech Bukowski
71-072 Szczecin, ul. Kołłątaja 11
tel./fax 91 812 75 57, tel. kom. +48 604 75 60 75
e-mail: biuro@polwell.pl, www.pwscart.pl

grupa polwell
Polskie Przedsiębiorstwa Handlowe

kernah wita mda montibel-le ZONE MOSSE glabeta ANAPAO

Zapraszamy do kontaktu

Rozpocznij swój
rozwój już dziś



531 801 806



biuro@winners-szkolenia.pl



**ul. Długa 76, Trzszczyn
86-011 Wtelno**



www.winners-szkolenia.pl

