**Udane i praktyczne szkolenie z zarządzania zespołem sprzedażowym**

**Bardzo udaną premierę rynkową miał program szkolenia z zarządzania zespołami handlowymi (sprzedażowymi) przygotowany przez trenera i eksperta B&O NAVIGATOR Panią Anetę Ropek. Szkolenie przeznaczone dla dyrektorów i kierowników sprzedaży przeprowadziliśmy w formie otwartej 24 i 25 sierpnia 2017r.**

**Jak zostało ocenione szkolenie zarządzanie zespołem handlowym?**

Po dwóch dniach intensywnych zajęć poprosiliśmy uczestników, aby w dobrowolnej i anonimowej ankiecie dokonali oceny warsztatów i trenera. Oceny dokonywano w skali 1 do 5 gdzie 1 jest notą najniższą a 5 najwyższą. Punktowano trzy elementy pracy trenera, wiadomości przekazywane podczas szkolenia, przygotowanie do prowadzenia zajęć i sam sposób prowadzenia warsztatów.

Z satysfakcją odnotowujemy, że Pani Aneta Ropek uzyskała najwyższą możliwą ocenę tj. 5,00. **Jednym słowem, w opinii uczestników szkolenie było na "piątkę"**.

**Jak uzasadniono wysokie oceny szkolenia dla managerów sprzedaży?**

Managerowie biorący udział w szkoleniu "[Zarządzanie Zespołem Handlowym](http://www.bonavigator.pl/szkolenie-zarzadzanie-zespolem-handlowym.html)" uzasadniali następująco wystawione "piątki":

"Ogrom wiedzy, zaangażowanie, pomoc",

"Świetna atmosfera zajęć, która pomimo niskiej mojej wiedzy nie pozwoliła mi odczuć dyskomfortu. Zajęcia prowadzone bardzo energicznie, 8h godzin zajęć zleciało w moment",

"Konkretnie, na temat, z uśmiechem",

"Bardzo duże doświadczenie praktyka prowadzącego",

"Sposób prowadzenia przystępny, interesujący, zorientowany na rozwiązywanie potrzeb uczestników".

**Szkolenie spełnia oczekiwania i będzie przydatne**

Bardzo istotną kwestią, nie tylko w wypadku szkolenia z zarządzania zespołem handlowym, jest to czy szkolenie spełniło oczekiwania uczestników i czy przekazana wiedza i nabyte umiejętności znajdą zastosowanie w wykonywania obowiązków zawodowych. Również o te kwestie zapytaliśmy uczestników szkolenia. Odpowiedź była jednoznaczna.

**100% osób biorących udział w naszym szkoleniu dla managerów sprzedaży stwierdziło, że wiedza i umiejętności nabyte podczas warsztatów zostaną wykorzystane w ich pracy zawodowej**.

Chcemy podziękować wszystkim uczestnikom szkolenia za zaufanie, którym obdarzyli wybierają naszą firmę i ofertę. Anecie Ropek gratulujemy wyjątkowo udanego szkolenia. Nasze [szkolenia z zarządzania](http://www.bonavigator.pl/szkolenia-zarzadzanie.html) pozostają cały czas do dyspozycji managerów kierujących zespołami (nie tylko) sprzedaży. Managerom handlowym, którzy mają świadomość konieczności podnoszenia kompetencji swoich podwładnych rekomendujemy [szkolenia sprzedażowe](http://www.bonavigator.pl/szkolenia-sprzedaz.html) prowadzone przez trenerów i ekspertów technik sprzedaży.