

## REFERENCJE

W ramach współpracy NSK Polska z firmą szkoleniową AchieveGlobal miałem przyjemność uczestniczyć w szkoleniu otwartym „Profesjonalne Metody Sprzedaży”. Trzydniowe szkolenie, prowadzone przez p. Maję Lose obejmowało następujące zagadnienia:

- Rozpoczęcie rozmowy handlowej
- Badania potrzeb klienta
- Proponowanie rozwiązań
- Przewycięzanie zastrzeżeń i wątpliwości
- Zakończenie rozmowy handlowej

Każdy z uczestników szkolenia otwartego był z innej firmy, co wymagało od prowadzącej przygotowania przykładów z różnych dziedzin. Przed zajęciami p. Maja Lose skontaktowała się ze mną telefonicznie, aby poznać moje oczekiwania i jeszcze lepiej przygotować się do szkolenia. Bardzo wysoko oceniam również inne elementy pracy pani trener: jest ekspertem w obszarze sprzedaży, udziela wielu praktycznych wskazówek i pokazuje zastosowanie poznawanych umiejętności. Pani Maja w sposób metodyczny omawia poszczególne zagadnienia, a jednocześnie swoim poczuciem humoru i energią motywuje uczestników do wyężonej pracy.

Pani Maja Lose to bardzo dobry trener biznesu.

Z poważaniem

**Menedżer Sprzedaży**  
Przemysł  
Europa Środkowo-Wschodnia  
*Marek Ziółkowski*  
**Marek Ziółkowski**