



Katowice, 27 listopada 2002 r.

LIST REFERENCYJNY

Miło mi poinformować, że w latach 2001-2002 Pani Beata Rafałowska-Hilczer wielokrotnie prowadziła szkolenia przeznaczone dla przedstawicieli handlowych, liderów zarządzających grupami sprzedażowymi oraz kierowników sprzedaży w naszej firmie.

Tematyka prowadzonych przez Panią Beatę szkoleń, warsztatów oraz treningów obejmowała szeroko rozumiane zagadnienia sprzedaży, obsługi klienta oraz zarządzania sprzedażą (m.in. Etapy sprzedaży, Sprzedaż negocjacyjna, Warsztaty kreatywności dla sprzedawców, Komunikacja interpersonalna, Zarządzanie czasem, Asertywność, Język sugestii, Budowanie zespołu, Zarządzanie grupą, Motywowanie, Coaching).

Pani Beata dała się poznać jako osoba w pełni profesjonalna – sumiennie i rzetelnie przygotowana do zajęć, elastyczna, energiczna i otwarta na potrzeby uczestników. Superwizja szkoleń prowadzonych przez Panią Rafałowską-Hilczer potwierdziła wysoki poziom wiedzy prowadzącej, wzorowe przygotowanie materiałów dydaktycznych oraz pełną realizację założonych celów szkoleń.

Ankiety ewaluacyjne wypełniane przez uczestników szkoleń podkreślały obok powyższych wysoki poziom zaangażowania prowadzącej oraz umiejętność stworzenia miłej atmosfery pobudzającej do aktywności.

Podsumowując współpracę z Panią Beatą Rafałowską-Hilczer jako trenerem stwierdzam, że jej predyspozycje osobowe oraz posiadana wiedza zapewniają wysoki poziom kształcenia oraz rozwoju uczestników szkoleń i warsztatów, które prowadzi.

Z poważaniem

UPC Telewizja Kablowa Sp. z o.o.
z siedzibą w Warszawie, Oddział w Katowicach
Kierownik Sprzedaży


Barbara Pajor