

Lublin, 02.12.02

LIST REFERENCYJNY



Informujemy, że w latach 2000-2002 Pani Beata Rafałowska – Hilczer prowadziła szkolenia dla Działu Sprzedaży oraz Biura Obsługi Klienta UPC Telewizja Kablowa. Uczestnikami zajęć byli przedstawiciele handlowi, liderzy grup sprzedażowych oraz kierownik sprzedaży. Odrębnym programem szkoleniowym objęci zostali przedstawiciele bezpośredniej obsługi klienta.

Należy podkreślić, że Etapy sprzedaży, Sprzedaż negocjacyjna, Warsztaty kreatywności dla sprzedawców, Komunikacja interpersonalna, Zarządzanie czasem, Asertywność, Język sugestii, Budowanie zespołu, Zarządzanie grupą, Motywowanie, Coaching to wiarygodne przykłady bogatej ścieżki szkoleniowej opracowanej i z pełnym sukcesem realizowanej przez Panią Beatę.


Profesjonalizm Pani Rafałowskiej – Hilczer wyraża jej postawa, przygotowanie merytoryczne oraz ogromne zaangażowanie w realizację postawionych przed nią zadań.

W ocenie uczestników szkoleń Pani Beata budzi zaufanie, potrafi stymulować aktywność grupy i skutecznie realizować zakładane cele szkoleniowe. Posiadane przez nią kompetencje są gwarancją pracy o wysokiej jakości.

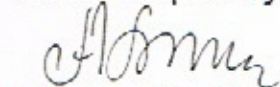
Z przyjemnością potwierdzamy, że współpraca z Panią Beatą Rafałowską – Hilczer była dla uczestników prowadzonych przez Nią szkoleń w pełni satysfakcjonująca.

Z poważaniem

Kierownik Bezpośredniej Obsługi Klienta


Lucyna Elżbieta Adamczewska

Kierownik Sprzedaży


Anna Szczeblewska