

Door Training and Consulting
ul. Włodarzewska 33
Warszawa

Sopot 16.09.2005

Szanowni Państwo,

Chcielibyśmy wyrazić podziękowanie, za przeprowadzenie warsztatów szkoleniowych w ramach Hestyjnej Akademii Agentów w latach 2004 – 2005. Proces szkoleniowy zawierał tematy z zakresu Sprzedaży, Negocjacji i Zarządzania zespołem agentów i był adresowany do naszej elitarniej grupy kilkudziesięciu dyrektorów Oddziałów oraz Kierowników Agencji Generalnych. Projekt zakładał cykliczne spotkania z uczestnikami, w celu zwiększenia ich efektywności sprzedażowej oraz umiejętności rozwoju lokalnych agencji.

Szczególnie dobrze został oceniony program rozwoju umiejętności negocjacyjnych. Dzięki naszej doskonałej współpracy moduły szkoleniowe zostały dopasowane do specyfiki potrzeb uczestniczącej grupy. Znakomicie przeprowadzone przez trenerów Door Poland warsztaty zostały bardzo wysoko ocenione w opinii uczestników. Roczny projekt dał mierzalne efekty polegające na znaczącym wzroście dynamiki sprzedaży i umiejętności pozyskiwania klientów w segmencie B2B.

Mamy nadzieję, że następne projekty realizowane z firmą Door Poland będą przynosiły znaczący wkład w osiągane wspólnie sukcesy na polskim rynku.

Z wyrazami szacunku



Magdalena Kampowska

Zastępcą Dyrektora biura Sprzedaży