

Warszawa, 03/07/2008

List referencyjny

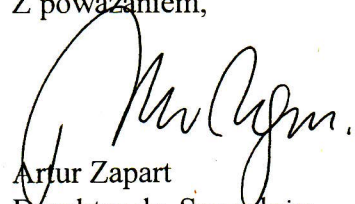
Firma Certes przygotowała i przeprowadziła dla Działu Sprzedaży firmy Astellas Pharma szkolenie „Innowacyjne techniki negocjacji i wywierania wpływu”, dla przedstawicieli medycznych. Szkolenie zostało przeprowadzone w ośmiu grupach przedstawicieli medycznych - 3 grupy urologiczne, 5 grup antybiotykowo-dermatologicznych. Ze strony Firmy Certes odpowiedzialną była Pani Ewa Rosik, współpracująca z 6 trenerami

W celu podwyższenia efektywności szkoleń i zbadania rzeczywistych potrzeb szkoleniowych grupy Przedstawicieli Medycznych, Firma Certes przeprowadziła 2 dniowy coaching. Wizytacja ukierunkowana była na poszukiwanie problemów i słabych punktów w sposobie działania przedstawicieli w kontaktach z lekarza. Dodatkowo w celu poznania większych potrzeb wszystkich uczestników firma Certes przeprowadziła badania ankietowe (metoda kafeterii – z zestawem pytań sprawdzających wiedzę oraz umiejętności sprzedażowe). Do głównych obszarów zrealizowanych podczas szkolenia należały między innymi: wzbogacona komunikacja w procesie negocjacji, techniki aktywnego słuchania w negocjacjach, asertywna postawa w negocjacjach, sposoby zadawania pytań podczas wizyty, etc. Nauka odbywała się poprzez: symulacje i studia przypadków, publiczne prezentacje, ćwiczenia z kamerą, etc.

Z ankiet podsumowujących wynika, iż uczestnicy szkolenia bardzo dobrze ocenili nie tylko sam program szkolenia, ale również sposób jego prowadzenia. Szczególnie zostało podkreślone przygotowanie i profesjonalizm trenerów.

Uważam, że jakość przygotowania i prowadzenia szkoleń przez firmę CERTES jest bardzo wysoka i warto rozwijać swój zespół przy współudziale tej Firmy.

Z poważaniem,



Artur Zapart
Dyrektor ds. Sprzedaży

Astellas Pharma Sp. z o.o.

ul. Poleczki 21, 02-822 Warszawa

tel.: (0 22) 545 11 11, fax: (0 22) 545 11 10

Wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego Sądu Rejonowego

dla m.st. Warszawy XX Wydział Gospodarczy pod numerem KRS 27928