



Szkolenie:

TECHNIKI AKTYWNEJ SPRZEDAŻY



WINNERS

Program szkolenia:

ROZUMIENIE KLIENTA

- Empatia – umiejętność patrzenia oczami klienta.
- Emocjonalne dopasowanie i dostrojenie do rozmówcy.
- Budowanie trwałych i partnerskich relacji z klientami.

Ćwiczenie praktyczne: trening skutecznej komunikacji i budowania relacji w kontakcie z klientem.

PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJACJI I BUDOWANIE POZYCJI SPRZEDAŻOWEJ

- Znajomość rynku – identyfikacja potencjalnych zagrożeń i elementów zaskoczenia.
- Konkurencyjność oferty – określenie realnych przewag produktu lub usługi.
- „Buty klienta” – analiza sytuacji i perspektywy drugiej strony.
- „Hak na uwagę” – skuteczne rozpoczęcie rozmowy handlowej.

Ćwiczenie praktyczne: identyfikacja mocnych stron oferty, analiza konkurencji, „poznanie przeciwnika” oraz dobór optymalnej strategii rozpoczęcia negocjacji.

TECHNIKI WPŁYWU

- Wpływanie na własne emocje oraz emocje rozmówcy.
- Strategie podejścia do problemów – modele zachowań w sytuacjach trudnych.
- Wykorzystanie inteligencji emocjonalnej w negocjacjach i rozmowach z klientem.
- Świadome kierowanie rozmową i jej dynamiką.
- Wywoływanie u klienta pożądanych stanów emocjonalnych sprzyjających decyzji zakupowej.

Ćwiczenie praktyczne: techniki radzenia sobie w trudnych sytuacjach – analiza realnych przypadków z pracy uczestników.



ZASTRZEŻENIA I PORÓWNYWANIE OFERT Z KONKURENCJĄ

- Reagowanie na zastrzeżenia klientów – racjonalne i emocjonalne.
- Skuteczne techniki pokonywania obiekcji.
- Metody naprowadzania klienta na pożądane rozwiązanie.
- Psychologia klienta – mechanizm powstawania dysonansu poznawczego.
- Profesjonalne reagowanie na krytykę ze strony klienta.
- Dodatkowe metody odpierania zastrzeżeń: przechodzenie od ogółu do szczegółu, bumerang, zamglanie.

Ćwiczenie praktyczne: opracowanie skutecznych sposobów reagowania na najczęściej występujące zastrzeżenia klientów.

METODY PODAWANIA I OBRONY CENY

- Reagowanie na obiekcje dotyczące ceny i porównań ofertowych.
- Psychologia postrzegania ceny przez klienta.
- Psychologiczne zasady udzielania rabatów – sztuka świadomego czynienia ustępstw.

Ćwiczenie praktyczne: metody prezentowania i obrony ceny w rozmowach sprzedażowych.



Korzyści dla uczestników:

- Zwiększenie skuteczności w kontaktach z klientami dzięki lepszemu rozumieniu ich potrzeb, emocji i motywacji zakupowych.
- Rozwój umiejętności empatycznej komunikacji, która buduje zaufanie, długofalowe relacje i lojalność klientów.
- Lepsze przygotowanie do negocjacji handlowych poprzez świadome budowanie własnej pozycji sprzedażowej oraz znajomość rynku i konkurencji.
- Umiejętność wyróżniania oferty na tle konkurencji i skutecznego komunikowania przewag produktu lub usługi.
- Opanowanie technik wpływu i inteligencji emocjonalnej, pozwalających prowadzić rozmowę w sposób kontrolowany i profesjonalny – także w sytuacjach trudnych.
- Zwiększenie pewności siebie w rozmowach z wymagającymi klientami oraz w sytuacjach konfliktowych i stresujących.
- Skuteczne reagowanie na zastrzeżenia klientów – zarówno racjonalne, jak i emocjonalne – bez eskalowania napięcia.
- Praktyczne poznanie metod obrony ceny i reagowania na porównania z konkurencją, bez konieczności nieuzasadnionego obniżania marży.
- Umiejętność stosowania psychologii ceny i zasad udzielania rabatów w sposób przemyślany i opłacalny dla firmy.
- Przećwiczenie realnych sytuacji sprzedażowych na przykładach z codziennej pracy uczestników, co ułatwia natychmiastowe wdrożenie poznanych narzędzi.

Efektem szkolenia jest bardziej świadoma, uporządkowana i skuteczna komunikacja sprzedażowa, wyższa efektywność negocjacji oraz lepsze wyniki w rozmowach z klientami – bez utraty profesjonalizmu i kontroli nad procesem sprzedaży.



Poznaj naszych trenerów:

TRENER: Iza

Trener biznesu i wykładowca z ponad 15-letnim doświadczeniem w pracy z zespołami międzynarodowymi. Specjalizuje się w rozwoju kompetencji menedżerskich, komunikacji, zarządzaniu stresem oraz kreatywnym myśleniu w biznesie.

Absolwentka **Polsko-Francuskich Studiów Zarządzania (UŁ i Université Jean Moulin Lyon III)** oraz **filologii angielskiej UŁ**. Posiada certyfikat **Trenera Kreatywności** oraz ukończone szkolenie z **Design Thinking**.

Od 2019 roku współpracuje z **Akademią Humanistyczno-Ekonomiczną w Łodzi**, prowadząc praktyczne zajęcia i projekty rozwojowe w języku polskim i angielskim. Wcześniej pełniła funkcje menedżerskie w **Infosys Poland, Clariant GBS i Philips**, gdzie odpowiadała za zarządzanie zespołami, szkolenie pracowników i wdrażanie procesów biznesowych.

Prowadzi zajęcia w zakresie: **komunikacji, negocjacji, zarządzania emocjami i stresem, kreatywności, zachowań organizacyjnych, kompetencji menedżerskich oraz etyki w biznesie.**

TRENER: Marta

Doświadczony trener i doradca biznesu, coach narzędziowy. Wspierając człowieka i tym samym biznes w rozwoju **wykorzystuje wiedzę i różnorodne metody pracy oparte na psychologii pozytywnej, narzędziach coachingowych, treningu ACT (nurt terapeutyczny akceptacji i zaangażowania), narzędziach z rodziny POINTS OF YOU®, posiada licencję do pracy z metodologią o stylach myślenia i działania FRIS®, techniki FOToterapii.**

Jest **twórcą autorskich programów, modeli i narzędzi rozwojowych, wspierając ludzi i organizacje.** Specjalizuje się w **biznesie, w tematyce radzenia sobie w sytuacjach stanowiących szczególne wyzwanie jak warsztaty i treningi z obszaru budowania kompetencji managerskich, autentyczność w przywództwie, zarządzanie i komunikacja w zmianie, współpraca oparta na wartościach, praktyczne warsztaty komunikacji interpersonalnej, podnoszenie efektywności w środowisku biznesowym.**

Ważne miejsce w jej praktyce szkoleniowej zajmują **tematy związane z zarządzaniem stresem, emocjami, dobrostanem psychicznym, wypaleniem zawodowym, odpornością psychiczną.**

Projekty szkoleniowe, **wykorzystujące narzędzia fototerapii podlegają stałej superwizji podczas spotkań grupowych i pracy indywidualnej, co oznacza, że pracuje według najwyższych standardów.**



TRENER: Marcin

Certyfikowany trener biznesu i coach, absolwent Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania

i Przedsiębiorczości oraz Politechniki Wrocławskiej, specjalizujący się w marketingu, zarządzaniu i public relations. Ukończył Szkołę Trenerów Biznesu Super-Ego (250 godzin praktycznego przygotowania do pracy trenerskiej) i kontynuuje rozwój w Noble Manhattan Coaching.

Od lat tworzy i prowadzi programy rozwojowe dla sektora bankowego i finansowego, współpracując z firmami takimi jak Santander Consumer Bank, PKO S.A., Aegon, Hitachi Data System, IMS Health, Skąpiec.pl czy Zespół Uzdrowisk Kłodzkich. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży, obsługi klienta, zarządzania

i efektywności osobistej, prowadząc warsztaty dla menedżerów, doradców i zespołów sprzedażowych.

Posiada ponad 4000 godzin szkoleniowych potwierdzonych rekomendacjami. Doświadczenie zawodowe zdobywał m.in. w AUTOINTERNET S.A., PTF S.A., MEET MUSIC S.A. oraz w Santander Consumer Banku, gdzie przeszedł kolejne szczeble kariery – od specjalisty po kierownika zespołu szkoleń i trenera wewnętrznego. Doskonale zna tematykę kredytów, ubezpieczeń, inwestycji oraz sprzedaży i obsługi klienta.

Jako trener i mentor łączy biznesową praktykę z kreatywnością, tworząc warsztaty cenione za energię, interaktywność i świeże podejście do znanych technik szkoleniowych. W pracy kieruje się zasadą: „niczego nie oczekuję i wszystkiego się spodziewam” – stawiając na uważność, elastyczność i autentyczny kontakt z uczestnikami.

TRENER: Piotr

Certyfikowany trener biznesu i licencjonowany trener Structogram® Training System, specjalizujący się w rozwoju kompetencji osobistych, menedżerskich i sprzedażowych. Konsultant modelu psychometrycznego MTQ48, badającego odporność psychiczną i wspierającego programy rozwoju efektywności.

Posiada 19-letnie doświadczenie w sprzedaży i zarządzaniu zespołami, zdobyte w międzynarodowych instytucjach finansowych, gdzie przez 13 lat pełnił funkcje menedżerskie, odpowiadając za rekrutację, coaching i rozwój pracowników. Współpracował z firmami z branży finansowej, medycznej, produkcyjnej, edukacyjnej, reklamowej i budowlanej.

Absolwent zarządzania i finansów, wykładowca w Wyższej Szkole Bankowej i Wyższej Szkole Gospodarki. Prowadzi szkolenia i projekty rozwojowe w obszarach aktywnej sprzedaży (B2B, B2C), zarządzania zespołami, obsługi klienta oraz zwiększania efektywności osobistej i odporności psychicznej.



Szkolenia w całej Polsce

–wybierz dogodną lokalizację

	Bydgoszcz		Hotel Maraton*** ul. Powstańców Warszawy 13 85-683 Bydgoszcz www.hotelmaraton.pl		25.02.2026
--	-----------	---	---	---	------------

	Białystok		Hotel Leśny ** Al. Jana Pawła II 77 15-703 Białystok www.lesny.bialystok.pl		12.03.2026
--	-----------	---	---	---	------------

	Gdańsk		AMBER Hotel *** ul. Powstańców Warszawskich 45 80-165 Gdańsk www.amber-hotel.pl		11.03.2026
--	--------	---	---	---	------------

	Katowice		Silesian Hotel *** ul. Szybowcowa 1A 40-502 Katowice www.silesianhotel.pl		04.03.2026
---	----------	--	---	--	------------

	Kielce		Qubus Hotel Kielce**** ul. Składowa 2 25-505 Kielce www.qubushotel.com		12.03.2026
--	--------	---	--	---	------------

	Kraków		Hotel City SM Business & SPA *** ul. Gajowa 16 30-426 Kraków www.hotelcity.pl		25.02.2026
--	--------	---	---	---	------------

	Lublin		Hotel Na Rogatce 20-802 Lublin ul. Sielankowa 1 www.narogatce.pl		05.03.2026
--	--------	---	--	---	------------

	Łódź		Iness Hotel*** ul. Wróblewskiego 19/23 93-578 Łódź www.inesshotel.pl		26.02.2026
--	------	---	---	---	------------

	Olsztyn		Hotel HP Park Olsztyn *** Al. Warszawska 119 10-701 Olsztyn www.olsztyn.hotelepark.pl		19.02.2026
	Opole		Hotel Mercure *** ul. Krakowska 57 – 59 45 – 018 Opole		26.02.2026
	Poznań		Hotel Kortowo*** ul. Kotowo 62 60-009 Poznań www.kortowo.com.pl		05.03.2026
	Szczecin		Hotel Rycerski *** ul. Potulicka 1a 70-230 Szczecin		25.02.2026
	Warszawa		Hotel Karat *** ul. Słoneczna 37 00 – 789 Warszawa www.hotelkarat.pl		11.03.2026
	Wrocław		BEST WESTERN PLUS Q Hotel Wrocław **** ul. Zaolziańska 2 53-334 Wrocław www.qhotelwroclaw.pl		25.02.2026
	Zielona Góra		Amadeus Hotel*** ul. Jedności 87A 65-018 Zielona Góra www.amadeushotel.pl		04.03.2026
	Uniejów		Hotel Zamek Arcybiskupów Gnieźnieńskich ul. Zamkowa 2 99-210 Uniejów		19.02.2026
	Rzeszów		Hotel Villa Riviera*** Al. Sikorskiego 118 35-304 Rzeszów www.villariviera.pl		05.03.2026

ORGANIZACJA SZKOLENIA

Forma szkolenia: Szkolenie stacjonarne w formie warsztatów

Czas trwania: 1 dzień, w godz. 9:00-16:00 lub 10:00-17:00

**Całkowity koszt szkolenia: 749,00* zł /1 osoba /1 dzień
(promocja do 14.02.2026r. cena poza promocją 1099 zł netto)**

***usługa szkoleniowa zwolniona z podatku VAT**

***Cena nie obejmuje ewentualnych kosztów dojazdu i noclegu Uczestników.**

Liczebność grupy: od 6 do 10 osób.

Cena obejmuje:

- realizację programu szkolenia,
- materiały szkoleniowe,
- certyfikat ukończenia szkolenia,
- serwis kawowy.



Szkolenia zamknięte dla firm

Powyższy temat oraz inne szkolenia z naszej oferty **realizujemy również w formie szkoleń zamkniętych**, dopasowanych do potrzeb konkretnej organizacji.

Szkolenia mogą odbywać się:

w **hotelu konferencyjnym, w siedzibie Państwa firmy, lub w innym wybranym miejscu na terenie całego kraju.**

Każde szkolenie jest poprzedzone analizą potrzeb i dostosowaniem programu do branży, poziomu doświadczenia uczestników oraz celów biznesowych Klienta.

Przykładowa tematyka szkoleń realizowanych w formie zamkniętej:

- Profesjonalna sprzedaż i obsługa klienta
- Sprzedaż i obsługa klienta
- Finalizowanie sprzedaży i techniki domykania transakcji
- Pozyskiwanie klientów i budowanie relacji biznesowych
- Negocjacje handlowe w praktyce
- Telemarketing i skuteczna komunikacja telefoniczna
- Reklamacje i praca z trudnym klientem

Rozwój menedżerski i przywództwo

- Skuteczny menedżer i zarządzanie zespołem
- Motywowanie i rozwijanie pracowników
- Delegowanie zadań i egzekwowanie odpowiedzialności
- Komunikacja w zespole i rozwiązywanie konfliktów

Kompetencje osobiste i interpersonalne

- Zarządzanie stresem i emocjami w pracy
- Asertywność i budowanie pewności siebie
- Efektywna komunikacja i wystąpienia publiczne
- Zarządzanie czasem i priorytetami

Kontakt w sprawie organizacji szkolenia:

WINNERS Szkolenia

Anna Wentk

tel. 531 801 806

biuro@winners-szkolenia.pl



Postaw na wiedzę potwierdzoną certyfikatem!



2011r.

Szkolimy od
ponad 14 lat

16 000

Tyle osób już
przeszkoliliśmy

120

Średnio tylu
uczestników szkoli
się u nas co miesiąc

4,9/5

Średnia ocena
z ankiet
uczestników



★★★★★
"Konkretnie, profesjonalnie, ciekawie. Dziękuję i polecam."
Magdalena Mężyk, shakewave.pl



★★★★★
"Profesjonalizm w 100%"
Kamil Siedzielnik, www.galeriaindeco.pl



★★★★★
"Szkolenie bardzo fajne. Polecam!"
Piotr Karpiński, www.m-copy.pl,



★★★★★
"Warto. Podobało mi się. Polecam :)"
Paweł Witkowski, www.cutservice.pl)



★★★★★
"Szkolenie spełniło moje oczekiwania w 100 %. Gorąco polecam"
Bartłomiej Nowak, www.marbex.pl



★★★★★
"Profesjonalne szkolenie. Bardzo dużo wiadomości i miły prowadzący."
Małgorzata Pisarska, www.wika.pl



★★★★★
"Miło, fachowo, konkretnie i na temat"
Dominik Łuszczki, kartony24.eu



★★★★★
"Szkolenie bardzo ciekawe i przydatne"
Kamila Kamińska, www.maximulti.pl



OPINIE UCZESTNIKÓW NASZYCH SZKOLEŃ

„Szkolenie przeprowadzone w profesjonalny sposób w dobrej atmosferze. Poruszone zostały ważne aspekty z zakresu, który obejmowało szkolenie. Informacje i umiejętności przekazane przez świetną trenerkę z bogatym doświadczeniem przydadzą się każdemu, komu zależy na podniesieniu swoich kwalifikacji zawodowych.”



Tomas Baltushka
www.top-ten.com.pl

„To było naprawdę szkolenie a nie odczytana prezentacja. Trener poprzez aranżowanie różnego rodzaju scenek pobudzał nasze umysły do kreatywności. Dyskusjom nie było końca, czas minął za szybko.”



Magdalena Niemiec
www.tako-ar.eu

„Dziękuję prowadzącemu szkolenie za zaangażowanie w przekazywaniu wiedzy i indywidualne podejście do uczestników szkolenia.”



Krzysztof Reliszko
Export- Import E.M. Dobrzyński

„Bardzo dziękujemy za przeprowadzone szkolenie. Pan prowadzący świetnie przygotowany z zakresu wiedzy o naszej działalności, sympatyczny i pomocny. Wiele wskazówek na pewno wykorzystamy w naszej pracy.”



Małgorzata Mendalka
www.transserwis.pl

„Szkolenie dające dobry fundament do opracowania własnej strategii sprzedaży. Wiele praktycznych informacji, bez zbędnego owijania w bawełnę.”



Robert Rembiasz
www.restal-stg.pl

„Bardzo profesjonalnie przeprowadzone szkolenie, merytorycznie i praktycznie poruszone aspekty umiejętności sprzedażowych. Bardzo miła atmosfera, świetna Trenerka, przyjazne miejsce. Polecam.”



Angelika Jagielska
www.ckis.tczew.pl

„Chcemy podziękować za fachowe, kompetentne i skuteczne szkolenie oraz potwierdzamy doskonałą komunikatywność i duże doświadczenie.”



Pracownicy Sternal International
www.sternal.com.pl



Firmy, które wyznaczają standardy, wybrały nas – Ty też możesz!



Referencje

Nasze szkolenia są wysoko oceniane przez uczestników i działy HR. Przedstawiamy wybrane referencje, które potwierdzają jakość naszej pracy, więc znajdziesz na naszej stronie www.winners-szkolenia.pl

OPOT ZDRÓJ Sp. z o.o.
ul. 17-18 lipca 4, Poczta ul. Wesoła 10
50-145-00 85500 1200000

Sopot, 06 marca 2013 r.

LIST POLECAJĄCY

Z firmą szkoleniową WINNERS reprezentowaną przez panią Annę Kaczmarek, podjęliśmy współpracę w 2011 roku. Od tamtej pory do dnia 06 marca 2013 r. został zrealizowany dla naszej firmy szereg szkoleń wewnętrznych o tematyce:

1. Narzędzia doskonalenia systemów zarządzania i rozwiązywania konfliktów dla kadry kierowniczej,
2. Trudny klient,
3. Up – selling i sprzedaż produktów i usług kosmetycznych,
4. Profesjonalne techniki sprzedaży.

W czasie zajęć przeprowadzone zostały liczne ćwiczenia, quizy, testy, gry dotyczące komunikacji, rozwiązywania problemów, aktywnego słuchania, delegowania, inicjowania kontaktów z klientem, zachowań asertywnych, a także, co było dla nas bardzo istotne, ćwiczenia symulacyjne dotyczące sytuacji z praktyki zawodowej uczestników.

Programy szkoleń oraz metody ich realizacji spotkały się z dużym uznaniem wszystkich uczestników, którzy podkreślali profesjonalizm, kompetencje prowadzącego oraz bardzo dobrą atmosferę panującą podczas zajęć. Nabyte praktyczne umiejętności będą z pewnością przydatne w dalszej pracy zawodowej.

W naszej opinii pan Maciej Podraska, trener prowadzący zajęcia, doskonale wywiązywał się z powierzonego zadania realizując program z pełnym zaangażowaniem, profesjonalizmem i doskonałym wyczuciem potrzeb uczestników. Znakomicie dostosowywał sposób oraz tematykę prowadzonych zajęć do charakteru szkolonej grupy.

Przeprowadzone szkolenia spełniły nasze oczekiwania i zostały wysoko ocenione przez kadrę, dlatego bez wahania polecamy firmę WINNERS jako profesjonalnego i solidnego partnera.

Z poważaniem

[Podpis]
Maciej Podraska
Kierownik Działu Szkoleń

OPOT ZDRÓJ Sp. z o.o. ul. 17-18 lipca 4, Poczta ul. Wesoła 10, 50-145-00 85500 1200000

Toyota Marki Władysław Cygan
Oddział Zerań
ul. Jagiellońska 84
03-303 Warszawa
T 022 590 7000 F 022 590 7001 www.toyota-zeran.com.pl

TOYOTA

Warszawa, 30.06.2011

Referencje

W miesiącach kwiecień – maj 2011. firma Winners reprezentowana przez Panią Annę Kaczmarek przeprowadziła cykl indywidualnych coachingów dla pracowników firmy Toyota Zerań w zakresie „Skutecznej sprzedaży przez telefon”.

Trening przeprowadzono bardzo starannie, a czas zajęć maksymalnie wykorzystano do przekazania informacji. Elementem szkolenia zaskakującym na podniesienie, było stworzenie atmosfery odpowiedniej do przeprowadzenia dużej liczby ćwiczeń praktycznych. Profesjonalne przygotowanie, innowacyjne metody nauczania i imponujące doświadczenie prowadzącego sprawiły, że zdobyta wiedza uczestnicy zaczęły wykorzystywać w swojej pracy zawodowej zaraz po ukończeniu szkolenia. Było to możliwe dzięki umiejętnemu połączeniu zagadnień teoretycznych z ćwiczeniami praktycznymi. Osoba prowadząca wykazała się bardzo dobrą znajomością tematu, zaznaczając najważniejsze aspekty tego procesu.

Szkolenie przeprowadzone było zgodnie z potrzebami Przedsiębiorstwa, ze szczególnym uwzględnieniem indywidualnych potrzeb osób szkolonych, pozwalając na szybkie i dokładne zdobycie umiejętności niezbędnych do codziennej pracy zawodowej.

Biorąc pod uwagę sposób, formę oraz profesjonalizm przeprowadzonych coachingów, możemy polecić firmę WINNERS jako solidnego i rzetelnego wykonawcę. Winners to gwarancja prowadzenia szkoleń przez instruktorów o dużej wiedzy i bardzo dobrym przygotowaniu merytorycznym. Dlatego też polecamy firmę Winners – jako profesjonalnego partnera w rozwoju wiedzy, i kompetencji Państwa pracowników, firmom które chcą inwestować w rozwój swoich pracowników.

TOYOTA MARKI
Władysław Cygan
ul. Jagiellońska 84
03-303 Warszawa
T 022 590 7000 F 022 590 7001
NIP 125-600-13-54

Dyrektor ASD Zerań
[Podpis]
Cygan Cezary

ingżycie.pl

ING

Firma szkoleniowa Winners z siedzibą w Bydgoszczy przy ul. Bartosza Głowackiego 8/35 przeprowadziła dla przedstawicieli firmy ING Usługi Finansowe szkolenie z zakresu:

Skuteczne Techniki Sprzedaży

Szkolenie zostało bardzo dobrze ocenione przez uczestników.

Zostało przeprowadzone w sposób profesjonalny, rzetelny z wykorzystaniem różnorodnych narzędzi szkoleniowych.

Bardzo atrakcyjna dla uczestników forma warsztatów, pozwoliła lepiej poznać i utrwalić nowo poznane techniki zamykania sprzedaży, budowania relacji i segmentacji klientów.

Sposób prowadzenia szkolenia oraz serdeczna atmosfera podczas zajęć i warsztatów, przyczyniła się do czynnego przyswajania wiedzy po przez dużą aktywność uczestników w różnego rodzaju zadaniach i warsztatach.

Kadra trenerska bardzo dobrze przygotowana do łączenia wiedzy teoretycznej z ćwiczeniami praktycznymi, w których chętnie uczestnicy brali udział.

Dokładnie przygotowane materiały szkoleniowe nie tylko ułatwiały uczestnictwo w zajęciach ale są doskonałym kompendium wiedzy do dalszego wykorzystania w pracy.

Wysoko oceniła szkolenie również uczestnicząca w nim kadra menedżerska.

Jesteśmy bardzo zadowoleni z przeprowadzonego przez firmę Winners szkolenia i na pewno będziemy tę współpracę kontynuować.

Z wyrazami podziękowania i szacunku,

[Podpis]
Dyrektor Oddziału
Alicja Pahl

ING USŁUGI FINANSOWE S.A.
61-823 Poznań, ul. Piekary 7
tel. (61) 859 91 00, fax (61) 859 91 05

ING Nieruchomości Ubezpieczenia Na Życie S.A.
ul. Topiel 13, 00-342 Warszawa
F +48 (22) 52090000 F +48 (22) 5201111

Sąd Rejestrowy dla m.s.t. Warszawa, XII Wydział Gospodarczy KRS 000023443, NIP: 527-03-62-574
Kapitał Zarządzany – 40 000 000 zł, zapisany w całości

polwell Twój partner w codziennej pracy

Fale Laki Koki

Szczecin, 3.03.2015r.

Referencje

W dniu 03.03.2015 roku Firma Winners Anna Kaczmarek z Bydgoszczy przeprowadziła szkolenie „Techniki skutecznej sprzedaży telefonicznej”, w którym brało udział czterech pracowników naszej firmy.

Szkolenie zostało przeprowadzone profesjonalnie i bez najmniejszych zakłóceń. Trener wykazał się fachowym podejściem do osób odbywających szkolenie, a uczestnicy zostali wyposażeni w obszernie materiały dydaktyczne.

Z przyjemnością w przyszłości skorzystamy ze szkoleń organizowanych przez firmę Winners.

Z poważaniem,

[Podpis]
Wojciech Bukowski
właściciel

polwell PRZEDSIĘBIEMSTWO HANDELOWE
Wojciech Bukowski
71-072 Szczecin, ul. Kołłątaja 11
tel./fax 91 812 75 57, tel. kom. +48 604 75 60 75
e-mail: kontakt@polwell.pl

grupa polwell
Polskie Przedsiębiorstwa Handlowe

montibel-lo **TRONDO MOSER** **glaxo** **ATAPAR**

Zapraszamy do kontaktu

Rozpocznij swój
rozwój już dziś



531 801 806



biuro@winners-szkolenia.pl



**ul. Długa 76, Trzszczyn
86-011 Wtelno**



www.winners-szkolenia.pl

