



300012, Россия, г. Тула, ул. Рязанская, д.7
Тел. / Факс: (0872) 24-19-91, 24-19-90
<http://www.autoshina.com>

№37 от 05.06.2007г.

Отзыв о проведении бизнес-тренинга для руководителей направлений и директоров предприятий Группы компаний «Автошина».

Согласно приказу Генерального директора № 8-п от 12.04.2007г. в период с 24 по 26 апреля 2007г. был проведен тренинг для руководителей предприятий и направлений «Управление продажами в автосалоне».

Основными целями тренинга были:

1. Профессиональные продажи в автосалоне. Типичные проблемные ситуации с покупателями.
2. Принципы управления персоналом. Типичные проблемные управленческие ситуации.
3. Принципы и методы обучения менеджеров профессиональной работе с клиентами по продаже автомобилей.

Ввиду того, что для большинства участников тренер Вадим Газарян уже был знаком, то вхождение в тренинг произошло практически сразу. В самом начале общения были обозначены основные проблемы, которые участники хотели бы решить для себя в процессе обучения.

В ходе работы над практическими кейсами все участники проявляли заинтересованность и активность, охотно старались пропустить через «тело», а не только через уши всю получаемую информацию. Пошаговый разбор и анализ показанных и записанных на видео ситуаций помог произвести самооценку каждому из присутствующих. Проигрывались кейсы по работе в команде, принятия на себя ответственности и инициативы, умение слушать другого и принимать решения.

Основной итог: у участников тренинга наметился переход от стадии «звездности» к стадии «постоянного ученика».

Этого удалось достичь благодаря профессионализму тренера Вадима Газаряна и желанию руководителей меняться в соответствии с требованиями современного рынка. Непростая для многих ломка стереотипов, связанная с переоценкой себя и выбором направления развития была очень грамотно «спровоцирована» бизнес-тренером. Он много времени также уделил частным беседам по злободневным для конкретных руководителей вопросам.

Обратная связь (анкетирование) по итогам проведенного тренинга показала, что весь изложенный материал актуален, много практических рекомендаций. Так же участники отметили доступность изложения и актуальность проработанного материала.

Для дальнейшего совершенствования процесса продаж необходимо переходить от комплекса вопросов к частным проблемам, т.е. выделять типичную для всех автосалонов и прорабатывать ее досконально, а затем только переходить к следующим.

Надеемся, что дальнейшее сотрудничество будет идти именно по направлению углубленной проработки наиболее типичных и актуальных проблем в работе коммерческих блоков предприятий Группы компаний «Автошина».

С уважением,

Генеральный директор
ООО ГК «Автошина»



О.Б.Мастрюков