

АНКЕТА

по результатам прохождения обучения
специалистов автосалонов предприятий

Группы компаний «Автошина»

на тренинге 11-12.03 .08г.

« Профессиональные продажи в автосалоне» (В.Газарян)

В рамках корпоративного обучения руководителей Группы компаний «Автошина» прошел тренинг «Управление продажами в автосалоне». Для устранения выявленных недостатков в организации процесса и объеме предоставленной информации просим Вас ответить на приведенные ниже вопросы анкеты.

Спасибо за сотрудничество!

Ф.И.О.	Ашуртов Борис Юрьевич
Предприятие, подразделение	ОАО ПКФ «Тулаавтосервис», направление КА
Занимаемая должность	специалист - продавец
Оценка организации обучения на тренинге, замечания, предложения по улучшению процесса.	Оценка очень положительная. Тренинг проведен на достойном уровне. Преподаватель являлся профессионалом. Предложение также проводить подобное обучение.
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее интересными, чем (обоснуйте)	Наиболее интересными оказались: 1. Фиксирование своей работы на видеореагере и последующий разбор по кадрам видеозаписи и выявление ошибок и шероховатостей.
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее неинтересными, чем (обоснуйте)	2. Как наиболее правильно выявить потребности клиента. 3. Такие процедуры расширения углубления тренинга.
Что из предложенного объема информации применимо в конкретной работе подразделения и Вас лично	Применено умение выявить потребности клиентов. Также применяется работа с возражениями. Научился слушать клиента.
Оцените работу тренера: – доступность изложения информации, – актуальность и т.д.	Информация излагалась доступно и доходливо. Актуальностью тем очень было. Возражения.
Какие темы (возникающие проблемы) Вы можете предложить для дальнейшего обучения в рамках Вашей должности.	Обработайте ваши новые идеи и ищите новые подходы.
Что хотелось бы сказать от себя лично.	Тренинг очень понравился и запомнился. Все было проведено высококлассно.