

\*\*\*\*\*  
**Общество с ограниченной ответственностью**

**"ЦЕТУС-В"**

\*\*\*\*\*  
Юр. адрес: 394030, г. Воронеж, ул. Карла Маркса, д. 67; ИНН 3666147330  
Почтовый адрес: 127254, г. Москва, ул. Руставели, д. 1/2, тел. 980-25-92, т/ф 981-91-15

*от 25 июня 2008 г.*

Уважаемый Вадим!

Выражая искреннюю благодарность за профессиональный, качественный тренинг по продажам, хочу также дополнить наше общение несколькими мыслями.

Особенность нашей ситуации, которая сложилась на момент проведения тренинга, заключалась в следующем. Огромный объем информации как в части исследования нового продукта, так и в части обратной клиентской связи, привели нас к необходимости не просто профессиональной систематизации, а методичной разработке индивидуальной стратегии продаж продукта. Для решения подобной задачи требуется, как правило, несколько этапов, значительное количество времени и самое главное – участие грамотного, опытного специалиста. А результат всегда хочется увидеть уже завтра.

Как всегда, высокопрофессиональный, целеустремленный, корректный, Вы помогли нам, в первую очередь, определиться с этапами работ и постановкой конкретных решаемых задач на каждом этапе. Классный специалист Вашего уровня хорошо понимает, что ожидания и потребности клиента всегда должны быть удовлетворены. Вы провели предварительные переговоры, где мы совместно с Вами четко обозначили свои задачи. Хочется особо отметить, что до начала работ Вы скрупулезно и всесторонне подошли к изучению необходимой информации о нашем продукте. Поэтому в работу все вступили, отлично понимая общие цели, друг друга, заранее договорившись о «терминах и определениях».

Очень приятно, Вадим, что тренинг благодаря Вашим личностным качествам, оказался не только интенсивным, но и очень живым по-человечески. Мы имели возможность Вам задавать любые вопросы, связанные с индивидуальными особенностями каждого менеджера. В нашем случае такой избранный подход особенно важен, так как мы имеем дело не с рядовым товаром, а с элитным продуктом, направленным на большие продажи.

Поправилась и форма обучения: ролевые игры, видеоролики, разработка сценариев.

Выражаю общее мнение участников тренинга: достигнуты серьезные результаты, которые могут быть внедрены в работу уже завтра. Конечно, это требует большой самоотдачи, но Вы так виртуозно и компетентно смогли замотивировать наш персонал, что мы надеемся на очень интересную работу с нашими покупателями, на личностный рост самих менеджеров, конечно же, на высокопрофессиональный уровень продаж.

Зам. генерального директора



Л.А. Мыльникова