

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.	Шаторников Владимир Вячеславович
Предприятие, подразделение	ОАО НПО "Трансавтосервис" о/с МУНРАИ
Занимаемая должность	специалист - продавец
Оценка организации обучения на тренинге, замечания, предложения по улучшению процесса.	Все очень понравилось. Количество участников тренинга можно уменьшить. Надо учитывать изменения в процессе обучения.
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее интересными, чем (обоснуйте)	1) Выявление потребностей. Проблемы заданных вопросов на 50% продавцы. Доверие покупателя к менеджеру достигается только на этой стадии. 2) Работа с возражениями.
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее неинтересными, чем (обоснуйте)	Таких блоков не было
Что из предложенного объема информации применимо в конкретной работе подразделения и Вас лично	Применили все блоки. Проблемность и последовательность выполнения - 100% успех в продажах.
Оцените работу тренера: - доступность изложения информации, - актуальность и т.д.	доступность изложения информации актуальность
Какие темы (возникающие проблемы) Вы можете предложить для дальнейшего обучения в рамках Вашей должности.	культура общения с клиентом
Что хотелось бы сказать от себя лично.	тренинг необходим, т.к. каждый новый тренинг это проверка своих знаний и умений, расширение круга связей.