



## РЕФЕРЕНЦИЯ

**Проект:** Тренинг „Търговски умения и умения за продажби с НЛП модели”

**Организация:** НОВАТЕЛ ЕООД

**Брой участници:** 8

**Ниво в организацията:** Среден мениджмънт

**Период на провеждане :** 2014 г.

**Бизнес треньор:** Магдалена Николова, МЛС Интернешънал

От името на екипа на „НОВАТЕЛ“ ЕООД, изказваме благодарността и високата си удовлетвореност от съвместната ни работа с екипа на МЛС Интернешънал. Експертите на МЛС Интернешънал демонстрираха изключителен професионализъм и допринесоха за постигане на целите и резултатите във връзка с подготовката и провеждането едnodневно сертификационно обучение „Търговски умения и умения за продажби с НЛП модели” за екипа на Отдел Продажби.

В етапа на подготовка на проекта експертите на МЛС Интернешънал анализираха конкретните области за развитие в областта на търговски умения и умения за продажби посредством форма за сканиране на нагласите и очакванията към предстоящия тренинг и идентифициране на казуси от практиката на участниците. По този начин преди стартирането на проекта беше направен мониторинг на актуалното състояние по отношение на тренираните компетенции и дизайна на програмата беше конструиран на база ефективни инструменти за постигане на крайната цел – развитие и подобряване на търговските умения и уменията за продажби чрез използване на модели от НЛП и коучинг подхода.

Изготвената и проведена програма на обучението включваше трениране на умения в областта на:

- Целеполагане
- Създаване на ефективни взаимоотношения с клиента
- Умения за преговори
- Вдъхновяваща и мотивираща комуникация, стимулираща сключването на договор и покупка
- Извличане на най-добри практики чрез дискусии
- Работа с реални бизнес казуси
- Трениране на ефективни модели в областта на продажби от НЛП и коучинг подхода

При провеждането на обучението участниците бяха мотивирани и демонстрираха висока степен на включеност при тренирането на ключовите компетенции, заложен в програмата. В тренинга чрез опита и задачите, членовете на екипа придобиха знания и умения как да бъдат ефективни при осъществяването на продажби и комуникацията с клиенти.

В заключителния етап експертите на МЛС Интернешънал предоставиха анализ на проведеното обучение с включени препоръки и области за развитие в последващи дейности.

Вярваме, че целите на обучението спрямо нуждите на компанията и екипа бяха постигнати и препоръчваме услугите на МЛС Интернешънал в областта на развитие на ключови компетенции за комуникация, продажби, преговори с използване на модели от НЛП и коучинг подхода. Фирмата е много добър партньор в отношението си с клиенти.

23.05.2014 г.

София

/ Камен Георгиев /

