

## **Тренинг для сотрудников «Промо-Мед»**

*Турция 13.01.2009 – 15.01.2009 гг.*

### **Тренинг: Навыки работы с клиентами различных социальных типов.**

#### **Отзыв :**

- Задачи тренинга были достигнуты (*Отработать навыки диагностики социального типа клиентов, отработать навыки проведения делового визита к различным типам клиентов*), отработаны все заявленные компанией блоки и акценты;
- Стоит отметить, что был соблюден индивидуальный подход, все МП имели возможность проявить себя. Те, кто активности не проявлял, вовлекался тренером;
- Темп выдерживался достаточно комфортный для участников (обратная связь от МП), объем тренинга был достаточен, не перегружен (так же обратная связь от участников);
- Участники тренинга получили все необходимые инструменты ( подходы) по работе с «трудными клиентами»;
- Все блоки тренинга были актуальными и новыми (обратная связь), поэтому группа сохраняла интерес в течении всего тренинга.

### **Тренинг: Большая игра.**

#### **Отзыв:**

- Данная форма тренинга получила высокую оценку со стороны менеджеров и медицинских представителей. Все отметили новизну, проявление позитивной азартности, нацеленность на результат, командную работу;
- Игра позволила посмотреть на общую картину товаропроводящей сети и оценить значимость вложения сил на всех этапах;
- Стоит особо отметить, что Игра стала закономерным этапом для применения навыков, полученных в предыдущих тренингах;
- Профессионально разработанная компанией IDT игра, дала возможность максимально приблизиться к обстановке в полях;
- Команда тренеров (Манохин Андрей и Рашди Рита) показала высокую мобильность и профессионализм при проведении данного тренинга.

### **Тренинг: Основы менеджмента (коучинг).**

#### **Отзыв:**

- Тренинг был актуален для группы;
- Получены эффективные инструменты по менеджменту , выявилось не корректная оценка менеджерами мотивации сотрудников и это стало важной находкой тренинга (обратная связь от менеджеров);
- Тренер (Манохин Андрей) приводил много примеров из личной практики, что было важно и полезно. Чувствовал группу, и поэтому не терял фокуса интереса группы.

**Генеральный директор  
Компании ООО «Промо-Мед»  
Палевская Елена Юрьевна**



---