



## ZAŚWIADCZENIE

Z przyjemnością potwierdzamy, że

**Pan Adam Mitura został laureatem w konkursie Polish National Sales Awards 2008 w kategorii „Trener sprzedaży roku”.**

O nominację w tej kategorii starać się mogli zarówno szkoleniowcy, specjaliści HR zatrudnieni w firmie, jak i szkoleniowcy z zewnętrznej firmy szkoleniowej lub reprezentujący instytucję edukacyjną np. uczelnię.

W uzasadnieniu werdyktu jury konkursowe stwierdziło, że:

*„Pan Adam Mitura zaproponował dosyć oryginalne a zarazem szerokie podejście do kwestii szkolenia sprzedawców, odpowiadające wyzwaniom, przed jakimi faktycznie coraz częściej stają profesjonalści ds. sprzedaży. Słabnąca motywacja personelu sprzedażowego, dosyć powszechnie występująca rutyna w działaniu, kryzys przywództwa to tylko niektóre z barier, jakie dzięki ogromnej kreatywności i energii próbuje skutecznie przełamać kierowana przez p. Adama firma szkoleniowa GM Solutions. Mitura dał się poznać jako osoba świetnie czująca się w niekonwencjonalnych sytuacjach szkoleniowych, które niekiedy bardziej przypominają pasjonujący spektakl teatralny, show, psychodramę lub happening niż „tradycyjny” ale zwykle dosyć nudny...wykład.”*

Za zgodność z uzasadnieniem komisji sędziowskiej.

Z poważaniem,  
Elżbieta Pełka, prezes PNSA