

List referencyjny

Warszawa 2 listopada 2009

Polkomtel SA współpracuje z firmą szkoleniową GM Solutions od 2007 roku. W tym czasie GM Solutions zrealizowała dla nas wiele projektów rozwojowych i badawczych, głównie z zakresu wdrażania standardu sprzedaży i coachingu w sieci sprzedaży agencyjnej. Poniżej prezentujemy projekty zrealizowane przez GM Solutions.

2007:

- Sesja szkoleniowa dla wszystkich Doradców Departamentu Obsługi Klienta Biznesowego z zakresu komunikacji i negocjacji
- Sesja szkolenia dla Koordynatorów G300 z zakresu negocjacji
- Sesja szkoleniowa dla nowych Koordynatorów G300 z zakresu standardu sprzedaży i coachingu

2008:

- Projekt badawczy i wdrożeniowy (sesje badawcze i szkolenie) dla Zespołu ZTWK
- Projekt badawczy i wdrożeniowy (sesje badawcze, warsztaty standardów, pilotaż, szkolenia, przygotowanie programów i narzędzi sesji wdrożeniowych, przygotowanie podręcznika standardów, badanie wdrożenia) dotyczący standardu obsługi klienta biznesowego dla G300
- Sesje szkoleniowe z zakresu standardu umawiania spotkań przez telefon dla Doradców i wybranych Koordynatorów G300
- Projekt przygotowania programu i trenerów do realizacji szkolenia wstępnego G300 (warsztaty, podręcznik trenerski, odprawa, szkolenie demonstracyjne, badanie w terenie)
- Sesja szkoleniowa dla nowych Koordynatorów G300 z zakresu standardów sprzedaży, standardu obsługi klienta biznesowego i coachingu.
- Sesja badawcza z zakresu wdrożenia standardu coachingu dla wszystkich Koordynatorów i Kierowników G300

2009:

- Projekt wdrożenia standardu umawiania spotkań G300 w oparciu o narzędzie multimedialne (testy narzędzia, sesje warsztatowe dla wszystkich Koordynatorów)
- Projekt przygotowania trenerów wewnętrznych Departamentu Sprzedaży Agencyjnej do wdrożenia oferty SOHO w Punktach Obsługi Klienta (badanie zasobów, wypracowanie i dostarczenie w formie podręcznika trenerskiego szkolenia dla Doradców w Punktach, warsztat sprzedażowo-trenerski dla Trenerów wewnętrznych, odprawa trenerska, coachingi trenerskie)

Projekty realizowane przez trenerów GM Solutions charakteryzują się nie tylko wysokim poziomem zadowolenia uczestników ale też wysoką skutecznością. Na uwagę zasługuje biznesowe doświadczenie trenerów GM Solutions, co w połączeniu ze świetnie przygotowanymi programami rozwojowymi przekłada się na rezultaty biznesowe.

Adam Szafraniec
Dyrektor Departamentu Sprzedaży Agencyjnej

Adam Szafraniec