

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.	Сергей Эдуард Викторович
Предприятие, подразделение	о/с МИХУ
Занимаемая должность	специалист - продавец
Оценка организации обучения на тренинге, замечания, предложения по улучшению процесса.	оценкой "отл." замечаний нет, предложения: - нехватка времени обучения (не два дня)
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее интересными, чем (обоснуйте)	выясняющие вопросы, что позволяет управлять менеджеру клиентом, а не наоборот.
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее неинтересными, чем (обоснуйте)	нет того, чтобы мне не понравилось (честно)
Что из предложенного объема информации применимо в конкретной работе подразделения и Вас лично	техника "СВ" - перевод клиента о/м в выгоду; пять ключевых этапов в процессе продаж;
Оцените работу тренера: - доступность изложения информации, - актуальность и т.д.	супер, уверенность, чувство юмора, знает свою работу, объясняет с толком и расстановкой, индивидуальность, раскрепощенность, не плохой педагог
Какие темы (возникающие проблемы) Вы можете предложить для дальнейшего обучения в рамках Вашей должности.	тема: "Менеджер - как управлять"
Что хотелось бы сказать от себя лично.	очень доволен. Доволен работой, обучением. Очень интересно общение с людьми. Я на работе как дома. Все просто замечательно

С уважением,
Руководитель службы персонала ГК «Автошина»

Полякова О.А.

АНКЕТА

по результатам прохождения обучения
персонала сервисных зон предприятий
Группы компаний «Автошина»
на тренинге 11-12 марта 2008г.
«Обучение навыкам общения с клиентами» (В.Газарян)

В рамках корпоративного обучения специалистов Группы компаний «Автошина» прошел тренинг «Обучение навыкам общения с клиентами». 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.	Лимонова Екатерина Сергеевна
Предприятие, подразделение	ООО "КАРТ" НИССАН
Занимаемая должность	менеджер - продавец
Оценка организации обучения на тренинге, замечания, предложения по улучшению процесса.	, 5+ по максимальной оценке, замечания в процессе обучения выписать не могу, всё отлично!!!
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее интересными, чем (обоснуйте)	Для меня наиболее интересным был блок "Работа с возражениями"
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее неинтересными, чем (обоснуйте)	Не интересна работа и то, что нет предела совершенству, учиться надо всегда.
Что из предложенного объема информации применимо в конкретной работе подразделения и Вас лично	Да всё. Конечно же привлекательность и взаимодействие с клиентом. Даже если это только, предположительная схема работы, расписать всё не могу. Работать это мне.
Оцените работу тренера: - доступность изложения информации, - актуальность и т.д.	Всё доступно и понятно, всего хватало. Вопрос был обобщенно в конце занятия и кратко, спасибо большое тренеру.
Какие темы (возникающие проблемы) Вы можете предложить для дальнейшего обучения в рамках Вашей должности.	Хотелось бы вопрос по сравнению с конкурентами. Хотелось бы подробнее об этом. В целом, тематика продукта хороша.
Что хотелось бы сказать от себя лично.	Тренинг помогать применять информацию и применять знания по оценке, их еще - это очень важно. Хотелось бы тематика работы, как применять баланс работы.

С уважением,
Руководитель службы персонала ГК «Автошина»

Полякова О.А.

АНКЕТА

**по результатам прохождения обучения
персонала сервисных зон предприятий
Группы компаний «Автошина»
на тренинге 11-12 марта 2008г.
«Обучение навыкам общения с клиентами» (В.Газарян)**

В рамках корпоративного обучения специалистов Группы компаний «Автошина» прошел тренинг «Обучение навыкам общения с клиентами». 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.	Голубев Михаил Юрьевич
Предприятие, подразделение	ООО "Кард" арт сага
Занимаемая должность	кросс-продаж-консультант
Оценка организации обучения на тренинге, замечания, предложения по улучшению процесса.	организация хорошая, мало времени, возможность привлечь людей которые уже были на этом тренинге, задать дополнительные вопросы, но время закончилось у них после тренинга,
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее интересными, чем (обоснуйте)	разбор кейсов (визу), обсуждение кейсов вопросов, с малым числом, многообразие вопросов
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее неинтересными, чем (обоснуйте)	интересны все темы
Что из предложенного объема информации применимо в конкретной работе подразделения и Вас лично	общение с клиентом, выделение сути вопроса, выявление потребности, работа с возражениями
Оцените работу тренера: – доступность изложения информации, – актуальность и т.д.	доступность - 4 - много информации, мало времени актуальность - 5 - 7 к обсуждению наших проблем и вопросов. и вопросов.
Какие темы (возникающие проблемы) Вы можете предложить для дальнейшего обучения в рамках Вашей должности.	больше примеров, работа с клиентом,
Что хотелось бы сказать от себя лично.	мало времени, больше обсуждение вопросов, больше примеров.

С уважением,
Руководитель службы персонала ГК «Автошина»

Полякова О.А.

АНКЕТА

по результатам прохождения обучения
персонала сервисных зон предприятий

Группы компаний «Автошина»

на тренинге 11-12 марта 2008г.

«Обучение навыкам общения с клиентами» (В.Газарян)

В рамках корпоративного обучения специалистов Группы компаний «Автошина» прошел тренинг «Обучение навыкам общения с клиентами». 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.	Александр Улья Михайлович
Предприятие, подразделение	ООО, Корпи, Автошоп, FAW
Занимаемая должность	специалист - продавец
Оценка организации обучения на тренинге, замечания, предложения по улучшению процесса.	Оценка: Визуально хорошие презентации не понравились. Замечания: 2-х фрейм для улучшения презентационных навыков мало, нужно больше практики.
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее интересными, чем (обоснуйте)	Видеоролик: Визуально увидели себя со стороны, остановились воспринимать в модальности и до каждой сценки разбирались сказанные участниками упражнения и выявили недочеты, над которыми будем работать.
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее неинтересными, чем (обоснуйте)	Не было неинтересно.
Что из предложенного объема информации применимо в конкретной работе подразделения и Вас лично	Навыки беседы с потенциальными клиентами, навыки умения задавать вопросы и выявления потребностей покупателей.
Оцените работу тренера: - доступность изложения информации, - актуальность и т.д.	Доступность: 5. Умение работать с группой: 5. Актуальность: 5.
Какие темы (возникающие проблемы) Вы можете предложить для дальнейшего обучения в рамках Вашей должности.	Тема на зме, больше времени на изучение нужно было.
Что хотелось бы сказать от себя лично.	Все-целое, но понравилось, что мы сейчас оказались в здании, предложенные упражнения: индивидуального изучения не понравилось. Разные нам будем больше у нас участники группы, кто продолжил самосто-ятельное обучение.

С уважением,
Руководитель службы персонала ГК «Автошина»

Полякова О.А.

АНКЕТА

по результатам прохождения обучения
персонала сервисных зон предприятий
Группы компаний «Автошина»
на тренинге 11-12 марта 2008г.
«Обучение навыкам общения с клиентами» (В.Газарян)

В рамках корпоративного обучения специалистов Группы компаний «Автошина» прошел тренинг «Обучение навыкам общения с клиентами». 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.	Коздин Павел Андреевич
Предприятие, подразделение	ООО "Карт" ОПС "Черн"
Занимаемая должность	специалист - продавец
Оценка организации обучения на тренинге, замечания, предложения по улучшению процесса.	Мне всё понравилось и организация и сам процесс. Замечаний нет.
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее интересными, чем (обоснуйте)	Мне очень понравилось видео про т.к. я увидел все свои ошибки. Понравилось работать с возвращением клиентов, это позволило мне грамотно решить все возвращаемые клиенты.
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее неинтересными, чем (обоснуйте)	Ничего неинтересно.
Что из предложенного объема информации применимо в конкретной работе подразделения и Вас лично	Работа с возвращаемыми, т.к. у наших клиентов много возвращений.
Оцените работу тренера: - доступность изложения информации, - актуальность и т.д.	Оцениваем удержание информации 5" актуальность "5"
Какие темы (возникающие проблемы) Вы можете предложить для дальнейшего обучения в рамках Вашей должности.	Все темы были рассмотрены т.к. пример ушли только одному клиенту.
Что хотелось бы сказать от себя лично.	Ничего неинтересно, все темы были рассмотрены, мне понравилось сам тренер т.к. он ушли много внимания только одному, и загрузка все интересные тем темы.

С уважением,
Руководитель службы персонала ГК «Автошина»

Полякова О.А.

АНКЕТА

**по результатам прохождения обучения
персонала сервисных зон предприятий
Группы компаний «Автошина»
на тренинге 11-12 марта 2008г.
«Обучение навыкам общения с клиентами» (В.Газарян)**

В рамках корпоративного обучения специалистов Группы компаний «Автошина» прошел тренинг «Обучение навыкам общения с клиентами». 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.	Собельев Сергей Владимирович
Предприятие, подразделение	ООО «КАРТ» Автошина «ЦЕРИ»
Занимаемая должность	специалист - продавец
Оценка организации обучения на тренинге, замечания, предложения по улучшению процесса.	Хорошая организация обучения доступного изложения информации, всё работами в одной команде.
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее интересными, чем (обоснуйте)	Для меня наиболее интересным оказался видео-урок, это как-бы взглянуть на себя со стороны, это позволило выявить какие-то свои слабые стороны при работе с клиентом.
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее неинтересными, чем (обоснуйте)	Все было интересно и полезно.
Что из предложенного объема информации применимо в конкретной работе подразделения и Вас лично	Более грамотная работа с клиентом, в различных ситуациях;
Оцените работу тренера: – доступность изложения информации, – актуальность и т.д.	доступность - 5 актуальность - 5
Какие темы (возникающие проблемы) Вы можете предложить для дальнейшего обучения в рамках Вашей должности.	Наиболее актуальными темами были разборки и четко проработаны.
Что хотелось бы сказать от себя лично.	Такие тренинги позволяют поднимать мои способности на новый профессиональный уровень

АНКЕТА

**по результатам прохождения обучения
персонала сервисных зон предприятий
Группы компаний «Автошина»
на тренинге 11-12 марта 2008г.
«Обучение навыкам общения с клиентами» (В.Газарян)**

В рамках корпоративного обучения специалистов Группы компаний «Автошина» прошел тренинг «Обучение навыкам общения с клиентами». 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.	Басамаев Алексей Владимирович
Предприятие, подразделение	ООО "НАРБ" ул. "Черил"
Занимаемая должность	специалист - продавец
Оценка организации обучения на тренинге, замечания, предложения по улучшению процесса.	Хорошая организация обучения. Уменьшить кол-во слушателей (предложить обучение для группы)
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее интересными, чем (обоснуйте)	Ролевые игры, сценарии на видео, вкл. анализ и рекомендации по игре.
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее неинтересными, чем (обоснуйте)	Все блоки в обучающей программе были интересны.
Что из предложенного объема информации применимо в конкретной работе подразделения и Вас лично	1) Работа с возражениями клиентов 2) Выявление потребности клиентов
Оцените работу тренера: – доступность изложения информации, – актуальность и т.д.	Тренер наглядно и эффективно излагал основные тезисы программы обучения.
Какие темы (возникающие проблемы) Вы можете предложить для дальнейшего обучения в рамках Вашей должности.	—
Что хотелось бы сказать от себя лично.	—

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.	Михеев Виталий Александрович
Предприятие, подразделение	ОАО ПКФ. "Тута АВТОСЕРВИС" "Автосалон LADA"
Занимаемая должность	Специалист - продавец
Оценка организации обучения на тренинге, замечания, предложения по улучшению процесса.	Большие времена. Остальное пока впись.
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее интересными, чем (обоснуйте)	Работа с возражениями - к себе свенгели автомобиль много презентаций, надо уметь их "насласть". Пять ключевых этапов в процессе продаж - "Вперед" этими этапами можно продать авто быстрее и больше.
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее неинтересными, чем (обоснуйте)	Эти функции продавца или почему люди покупают - это было известно ранее
Что из предложенного объема информации применимо в конкретной работе подразделения и Вас лично	Принесли весь объем информации
Оцените работу тренера: - доступность изложения информации, - актуальность и т.д.	Информация была упомена довольно последовательно, объемно и эмоционально. Все поднимавшие вопросы актуальные.
Какие темы (возникающие проблемы) Вы можете предложить для дальнейшего обучения в рамках Вашей должности.	пока никаких
Что хотелось бы сказать от себя лично.	Доступно, интересно, много нового, один свенгели недостаток, большой объем информации за короткий промежуток времени.

С уважением,
Руководитель службы персонала ГК «Автошина»

Полякова О.А.

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.	Ашуртов Борис Юрьевич
Предприятие, подразделение	ОАО ПКФ «Тулаавтосервис», направление KIA
Занимаемая должность	специалист - продавец
Оценка организации обучения на тренинге, замечания, предложения по улучшению процесса.	Оценка очень положительная. Тренинг проведен на достойном уровне. Преподаватель являлась профессионалом. Предложение также проводить подобное обучение.
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее интересными, чем (обоснуйте)	Наиболее интересными оказались: 1. Фиксирование своей работы на видеонаблюдении и последующий разбор по кадрам видеозаписи и вовлечение менеджера и старшего менеджера.
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее неинтересными, чем (обоснуйте)	2. Как наиболее правильно выявить потребности клиента. 3. Такие вопросы расширения углубления тренинга.
Что из предложенного объема информации применимо в конкретной работе подразделения и Вас лично	Применено умение выявить потребности клиента. Также применяется работа с возражениями. Научил слушать клиента.
Оцените работу тренера: – доступность изложения информации, – актуальность и т.д.	Информация излагалась доступно и доходливо. Актуальностью тем очень явно. Возражения.
Какие темы (возникающие проблемы) Вы можете предложить для дальнейшего обучения в рамках Вашей должности.	Обработать ваши новые вопросы и узнать новые подходы.
Что хотелось бы сказать от себя лично.	Тренинг очень понравился и запомнился. Все было проведено высококлассно.

С уважением,
Руководитель службы персонала ГК «Автошина»

Полякова О.А.

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.	Исербатов Максим Дмитриевич
Предприятие, подразделение	ОАО ПКФ «Туроавтосервис» направление «КЦА»
Занимаемая должность	специалист - продавец
Оценка организации обучения на тренинге, замечания, предложения по улучшению процесса.	Отлично, тренинг проводил профессионал, замечаний нет, предложение только одно, также провести тренинг.
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее интересными, чем (обоснуйте)	Наиболее интересным блоком был видео-свошка разовой игры (кишечник-продавец), очень интересно пообщаться со стороны процесса продаж, это позволяет выявить свои ошибки.
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее неинтересными, чем (обоснуйте)	Не было такого блока, который показался мне неактуальным и неинтересным.
Что из предложенного объема информации применимо в конкретной работе подразделения и Вас лично	Для меня лично наиболее важными является блок правильности управления вопросов, работы с возражениями, правильной презентации автомобиля.
Оцените работу тренера: - доступность изложения информации, - актуальность и т.д.	Очень доступно, все на понятном языке. Все изложенное так актуально
Какие темы (возникающие проблемы) Вы можете предложить для дальнейшего обучения в рамках Вашей должности.	Развить навыки продаж, работу с возражениями, иметь правильный и индивидуальный подход к каждому клиенту.
Что хотелось бы сказать от себя лично.	Хотелось бы выразить благодарность за проведенный тренинг.

С уважением,
Руководитель службы персонала ГК «Автошина»

Полякова О.А.

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" д/с МУОНРА1
Занимаемая должность	специалист - продавец
Оценка организации обучения на тренинге, замечания, предложения по улучшению процесса.	Все очень понравилось. Количество участников тренинга можно уменьшить тогда, чтобы увеличить удовлетворенность в процессе обучения
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее интересными, чем (обоснуйте)	1) Выявление потребностей, проблемно-задачный вопрос, на 50% продажные автомобили. 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)	Также: блок не дано
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, так как каждый хочет тренинг, это проверка своих знаний, расширение круга связей.

С уважением,
Руководитель службы персонала ГК «Автошина»

Полякова О.А.

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.	Талкин Альберт Владимирович
Предприятие, подразделение	ОАО ПКР "ТУМНАВТОСЕРВИС" отд. прод. В АЗ
Занимаемая должность	специалист - продавец
Оценка организации обучения на тренинге, замечания, предложения по улучшению процесса.	В целом обучение безусловно необходимо, но на мой взгляд не хватает базовых основ работы с клиентами. Много психологических и психологических аспектов и никакой конкретики.
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее интересными, чем (обоснуйте)	Основное - это задавать вопросы! 5 часов работы с клиентами! Ни где в жизни эти тренинги в разрез изучаемой дисциплины, а хотелось бы!!! Много абстрактного...
Какие блоки из предложенных в обучающей программе оказались наиболее неинтересными, чем (обоснуйте)	70% из того что говорилось на тренинге лишнее. Я считаю что лучше научить человека видеть на море на эмоциональном уровне, это должно быть структурировано!
Что из предложенного объема информации применимо в конкретной работе подразделения и Вас лично	5 часов работы с клиентами (по возможности) больше слушать и грамотно отвечать на поставленные вопросы. Работа с возражениями.
Оцените работу тренера: - доступность изложения информации, - актуальность и т.д.	Массовое заимствование с элементами психологического вливания. Много это абсолютно не помогает. Люди должны быть с стр. информацией и психика забор поможет тренеру.
Какие темы (возникающие проблемы) Вы можете предложить для дальнейшего обучения в рамках Вашей должности.	Работа с клиентами очень интересная - двойной процесс и поэтому никаких четких формул ввести не получится. Главное любить свою работу и делать это с макс. отдачей.
Что хотелось бы сказать от себя лично.	В автосалоне важна искренность!!! Быть грамотным, адекватным, искренним, всё делать правильно и продуктивно работая с клиентами!!!

С уважением,

Руководитель службы персонала ГК «Автошина»

Полякова О.А.