

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 МИХО
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 психолог
Какие темы (возникающие проблемы) Вы можете предложить для дальнейшего обучения в рамках Вашей должности.	тема: "Менеджер - как управленец"
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