

Dana 11. i 12. oktobra 2013. godine u našim prostorijama održan je trening na temu „Veštine prodaje i organizacija prodajnog procesa“, koji je za naše potrebe izveo MNG Centar doo.

U saradnji sa našom Kadrovskom službom stručni tim MNG centra je analizirao potrebe za kompetencijama i identifikovao teme koje su bile predmet treninga.

Trening je trajao dva dana. Odlikovao se punom interaktivnošću, primenom metoda aktivnog učenja i doprineo je motivaciji polaznika. Učesnici treniga su eksplicitno naglasili da su razvili nove kompetencije kao i da su unapredili postojeće.

MNG Centar je našoj kompaniji kao partneru pružio i dodatnu vrednost u okviru ovog našeg razvojnog projekta. Naime, imajući u vidu da su polaznici bili izuzetno motivisani za učenje, MNG Centar je produžio trening za još jedan trening dan.

Sam trening je bio metodološki dobro strukturiran i zasnovan je na standardima kompetencija za oblast prodaje (competency based pristup).

Obuka je pomogla polaznicima da poboljšaju tehnike i veštine prodaje, ojačaju svoje samopouzdanje, a samim tim i svoj nastup pred kupcem. Kompetencije koje su usvojili na ovom treningu su im pomogle da što bolje prezentuju naše proizvode, a samim tim i uspešno zaključe prodaju.

Zahvaljujući pozitivnom učinku koji nam je ovaj trening doneo, srdačno preporučujem MNG Centar kao pouzdanog partnera svim preduzećima kojima je potrebna obuka i razvoj menadžera i zaposlenih.

Srdačan pozdrav,

Božo Vuković

direktor

