

## ***REFERENCJE***

### ***Dla Firmy De Integro***

Jako szef sprzedaży, codziennie dostaję wiele propozycji szkoleniowych różnych firm. W takim zalewie ofert nie łatwo wybrać wartościowy program rozwoju własnej ekipy. To co z mojej strony zdecydowało o współpracy z firmą De Integro, to wyróżniający się sposób podejścia. Pan Dariusz Olszewski zanim złożył konkretną ofertę, nalegał na spotkanie, którego celem miała być diagnoza potrzeb szkoleniowych i moich oczekiwań dotyczących efektów projektu.

Poświęcony czas okazał się bardzo owocny. De Integro przygotowało bardzo ciekawy program, który w żywy i zajmujący sposób przekazał ekipie handlowej zagadnienia dotyczące: budowania relacji, motywacji, ciekawych techniki handlowe, jak też zachęcał do pro aktywności. Dla mnie jako uczestnika tego warsztatu, najciekawsze były odwołania do sytuacji, których niemal każdy z uczestników doświadczył w swoim życiu, i na bazie tych doświadczeń pokazywanie analogi do biznesu. Mimo dość zróżnicowanej grupy, trener bez trudu stworzył miłą sympatyczną atmosferę współpracy i otwartości.

Projekt ten, spowodował w zachowaniach uczestników trwałe zmiany, szczególnie odkrywczą okazała się praktyczna wiedza z zakresu typów osobowości, sposobów ich diagnozy oraz doboru skutecznych technik komunikacyjnych.

Z perspektywy czasu stwierdzam, że współpraca z De Integro to rentowna inwestycja w rozwój zespołu.

*Piotr Wolak*  
*Dyrektor ds. Handlowych*