

## АНКЕТА - ОТЗЫВ

Уважаемый участник корпоративного тренинга «АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ», для  
ОАО «Ростелеком», который состоялся 3-4 декабря 2013г., бизнес-тренер Татьяна  
Римкувене.

Ответьте, пожалуйста, на следующие вопросы.

Что из материала, представленного на тренинге, показалось для вас важным?  
Какие методы вы будете использовать в своей практике?

Самое важное это типы человеческой психологии,  
как она у них устроена и как это применять.  
Особенно интересно было про РВФ, пирамиду  
Маслоу.

Оцените работу тренера. Что именно вам понравилось, что можно улучшить?

Профессионал, который знает свой фидо от  
А до Я. Вся информация просто воспринимается.

Ваши впечатления, пожелания

Спасибо вам огромное. Всегда приятно общаться  
с профессионалами. Это был самый лучший  
тренинг из каких либо прошедших в моей практике.

Ваши Ф.И.О., должность

Морев. Сергей Валерьевич специалист активных  
продаж.

Спасибо за участие!



## АНКЕТА - ОТЗЫВ

Уважаемый участник корпоративного тренинга «АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ», для  
ОАО «Ростелеком», который состоялся 3-4 декабря 2013г., бизнес-тренер Татьяна  
Римкувене.

Ответьте, пожалуйста, на следующие вопросы.

Что из материала, представленного на тренинге, показалось для вас важным?  
Какие методы вы будете использовать в своей практике?

Из материала представленного на тренинге показалось  
для меня самым важным, метод обработки возражений  
а также психологическое разделение обон-об на  
типы. Собираюсь использовать данные методы в  
условиях своей работы в свое работе.

Оцените работу тренера. Что именно вам понравилось, что можно улучшить?

Мне все понравилось. Понравилось, методы о которых  
я не знал, но согласен, только, были объяснены  
понятно и увлекательно.

Ваши впечатления, пожелания

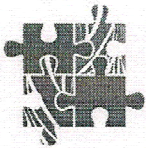
Впечатления позитивные, надеюсь тренинг  
поможет улучшить работу и добиться  
большого результата чем есть на данный момент

Ваши Ф.И.О., должность

Михайлов Вячеслав Юрьевич  
Специалист активных продаж

Спасибо за участие!





### АНКЕТА - ОТЗЫВ

Уважаемый участник корпоративного тренинга «АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ», для  
ОАО «Ростелеком», который состоялся 3-4 декабря 2013г., бизнес-тренер Татьяна  
Римкувене.

Ответьте, пожалуйста, на следующие вопросы.

Что из материала, представленного на тренинге, показалось для вас важным?  
Какие методы вы будете использовать в своей практике?

Иллюзия Мудреца (РБЗ) МАС ДОУ ключевые слова  
навыки продаж, клиент, потребности, взаимоотношения,  
обработка возражений, работа с возражениями и т.д.  
Важно это все учитывать, принимать  
и подкреплять. Везде (везде) знания  
все методы продаж и переговоры  
между коммерсе нужны для конкретной программы.

Оцените работу тренера. Что именно вам понравилось, что можно улучшить?

5+ Хорошая подача и взаимодействие к  
своей аудитории. Заинтересованные  
подробно. Хорошее настроение.

Ваши впечатления, пожелания

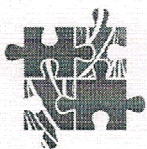
Положительные. Много упреков в  
дальнейшем и многое другое из  
этого и т.д.

Ваши Ф.И.О., должность

Дедов Павел Владимирович  
Специалист ЦРПТ ОАО «Ростелеком»

Спасибо за участие!





## АНКЕТА - ОТЗЫВ

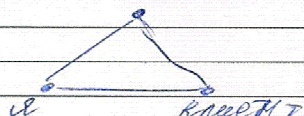
Уважаемый участник корпоративного тренинга «АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ», для  
ОАО «Ростелеком», который состоялся 3-4 декабря 2013г., бизнес-тренер Татьяна  
Римкувене.

Ответьте, пожалуйста, на следующие вопросы.

Что из материала, представленного на тренинге, показалось для вас важным?  
Какие методы вы будете использовать в своей практике?

Р В Д

Пирамида Маслоу



Оцените работу тренера. Что именно вам понравилось, что можно улучшить?

Тренер ясно излагала материал, доступно.

Ваши впечатления, пожелания

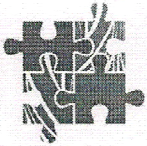
Тренинг понравился тем, что продажи были  
рассмотрены в психологическом аспекте. Очень  
полезны были скрипты и подробное их обсуждение.  
Взяла на заметку новые методы.

Ваши Ф.И.О., должность

Насрулдинова Земфира Закировна, менеджер

Спасибо за участие!





## АНКЕТА - ОТЗЫВ

Уважаемый участник корпоративного тренинга «АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ», для  
ОАО «Ростелеком», который состоялся 3-4 декабря 2013г., бизнес-тренер Татьяна  
Римкувене.

Ответьте, пожалуйста, на следующие вопросы.

Что из материала, представленного на тренинге, показалось для вас важным?  
Какие методы вы будете использовать в своей практике?

*Психология и поведение определенных типов людей.  
Экспоненциальный метод, ну и конечно же презентация.*

Оцените работу тренера. Что именно вам понравилось, что можно улучшить?

*Отлично, единственное что хотелось уменьшить  
время или раздать обучение смешивая четкими  
или делая какой-нибудь интересный момент  
для дать возможность увидеть вы как-то получаемой  
информации.*

Ваши впечатления, пожелания

*Все хорошо! ☺*

Ваши Ф.И.О., должность

*Полов И.В. менеджер по продажам*

Спасибо за участие!