



## הנדון: מכתב תודה – אי"מ הדרכות

בתאריכים 6/5/09 ו 13/5/09 עברה מחלקת המכירות של בית ספר לברמנים "זמן אמיתי" הדרכת מכירות.

עוד לפני תחילתו של המפגש הראשון הבנתי שהפעם מדובר בגישה אחרת – גישה אישית מאוד, כזאת שלא מותירה צל של ספק לגבי המשך התהליך.

כבר לאחר המפגש הראשון, הפידבק שהתקבל ע"י יועצות הקורסים היה מעולה וניכר היה שהן קיבלו כלים מהותיים ושימושיים על מנת לשפר את תהליך המכירה ואת גישתן ללקוחות וקהל המטרה.

גישתך, מקצועיותך, שליטתך בחומר והיכולת שלך לאבחן ולנתח את האירועים השונים איתם מתמודד צוות המכירות אכן עשה את ההבדל.

לאחר המפגש השני והפרקטי, יצא הצוות בהרגשה שקיבל כלים מקצועיים ממשיים להתמודדות עם הליך המכירה והתחיל ליישם.

בתור מנהל בית הספר, חווינו והתנסינו בהדרכות רבות ואנו יודעים להעריך מהי הדרכה טובה ומהי עוד סתם הדרכה, במקרה הזה, ההדרכה הייתה מעולה ובעל ערכים מוספים רבים.

אין לי ספק שנשתמש בכישורך ובידע שלך פעמים נוספות.

תודה,

שחף טל  
סמנכ"ל  
"זמן אמיתי"