

# Общество с ограниченной ответственностью «ТЕЛЕСЕТИ ПЛЮС»

Россия 180019, г. Псков, ул. Новоселов, д.11

ИНН 6027083245/ КПП 602701001

**ОГРН 1046000311455**

Р/с 40702810351010103895 в Отделении №8630 Сбербанка России г. Псков

К/с 3010181030000000602, БИК 045805602

**Тел/факс: (8112) 51-01-01**

E-mail: info@teleseti.com

Компания «Телесети Плюс» - один из крупнейших операторов связи города Пскова и Псковской области, предоставляющий услуги Интернет и кабельного телевидения, выражает искреннюю благодарность за проведенный тренинг «Активные продажи телекоммуникационных услуг физическим лицам».

Комплексный подход к обучению с глубокой индивидуальной проработкой формирования и развития прямых продаж, наличие у тренера практического опыта реализации бизнес-процессов именно в телекоммуникации, зачастую большая редкость в сфере проведения деловых тренингов.

В выборе компании «Телекомновация», предоставляющей, в том числе, услуги по подготовке и повышению квалификации специалистов, занимающихся привлечением абонентов физических и юридических лиц в сфере телекоммуникации, решающими стали следующие факторы: во-первых, обучение проводится на базе нашей компании, а значит, будет накладываться на наши внутренние бизнес-процессы и текущую ситуацию на рынке; во-вторых, программа тренинга предполагала решение именно наших проблем и задач, причем в практическом ключе. Немаловажную роль сыграл формат корпоративного обучения, где стоимость участия сотрудника ниже, чем на аналогичных обучении в формате сборных курсов.

Результат прошедшего с 4 по 8 июля корпоративного обучения полностью оправдал наши надежды. Структура построения прямых продаж, набор и эффективное обучение агентов, технология работы с клиентом и отработка возражений, механизмы контроля и планирования работы отдела, многое из того, о чем говорилось, было интуитивно нам известно, но благодаря тому, как четко и структурировано был построен тренинг, эти направления удалось систематизировать, и научиться применять на практике. Важным и полезным было то, что на тренинге говорилось не только как это должно быть, но и давались конкретные методики того, как этого достичь.

Особенно хотим отметить руководителя направления активных продаж физическим лицам компании «Телекомновация» Валентина Куринька, проводившего корпоративное обучение. Валентин – настоящий практик, прошедший все ступени от простого агента до руководителя направления консалтинговой компании. Его практический подход разительно отличается от теоретиков в области прямых продаж. Материал излагался доходчиво и с юмором. Простота и доступность изложения, адаптированного под специфику нашей компании материала, позволили усвоить достаточно большой объем информации. Надо отметить, что Валентин, не только давал новые методики и техники продаж, но и заряжал сотрудников энергией. А также спасибо за огромное количество идей и инноваций, которые мы сразу стали применять в нашей работе.

Все участники высказали несомненную пользу данного корпоративного обучения и полученного материала, которые, мы рассчитываем, скоро будут успешно реализованы на практике.

С наилучшими пожеланиями,  
коллектив компании «Телесети Плюс»

Директор Швец Андрей Иванович

