

BERENDSEN Pan Piotr Strus reprezentujący firmę Champion Consulting przeprowadził 17 września 2015 roku mowę motywacyjną dla Zarządu, przedstawicieli handlowych oraz pracowników innych działów naszej firmy Berendsen Textile Service Sp. z o.o. pt.: „Ostateczny cios, czyli jak domknąć transakcję i „pobić” Klienta”.

Program przemówienia składał się z poszczególnych punktów:

- Świadomy wybór celu i odpowiednich narzędzi do jego realizacji zwiększa poziom motywacji.
- Utrzymanie odpowiedniego poziomu motywacji, czyli jak dbać o ludzi współpracujących.
- Osiąganie najlepszych wyników przy maksimum skupieniu.
- Przygotowanie do „walki / spotkania”, czyli analiza „przeciwnika / Klienta”.
- Sprzedaż, czyli sztuka wyboru – sprawiedliwe dzielenie czasu.
- Zasada zwycięzcy – na bieżąco oceniaj sytuacje i postrzegaj szeroko.
- Realizacja założeń, a koncentracja i panowanie nad ciałem.
- Zarządzaj stresem.
- Mądrość płynąca z przegranej.
- Celebryj sukcesy z najbliższymi.

Mowa motywacyjna o charakterze sprzedażowym przypomniła pracownikom naszej firmy jak skutecznie przeprowadzać procesy domykania transakcji. Elementy planowania i radzenia sobie ze stresem idealnie odzwierciedlały powszechne sytuacje naszych pracowników, co pozwoliło na wspólne przepracowanie sytuacji „kryzysowych”.

Serdecznie polecamy współpracę z Champion Consulting i Piotrem Strusem.