



08.07.2015

Благодарственное письмо

ЗАО «Кемира ХИМ», сегмент Пейпа Россия, выражает благодарность Дмитрию Тарасову за тренинги, проведённые в рамках двухлетней программы «Sales Culture».

Конечной целью всего курса «Sales Culture» является улучшение поведения всех сотрудников сегмента Пейпа, повышение их самомотивации, личной ответственности и эффективности в продажах и коммуникациях как внутри компании, так и в отношениях с Заказчиками (B2B).

Программа обучения состоит из нескольких частей, включая тренинги по Коммуникации, Эффективным переговорам, Психологии продаж и Финансы для не финансистов.

Надо отметить, что каждая часть программы была тщательно подготовлена/скорректирована Дмитрием с учётом:

- специфики бизнеса сегмента Пейпа и рынка РФ,
- индивидуального уровня подготовки каждого сотрудника и их личностных достижений на каждом этапе обучения,
- получения обратной связи от руководства и сотрудников компании.

Результатом уже первого года обучения был рывок как в объёме так и в прибыльности продаж, повышение компетенций сотрудников в области ведения переговоров с B2B клиентами, а также в разработке стратегии и планировании продаж.

Дмитрий, по мнению практически всех коллег сегмента Пейпа, включая нескольких зарубежных сотрудников, является одним из лучших бизнес-тренеров для ЗАО «Кемира ХИМ» за последние годы.

Необходимо выделить такие качества Дмитрия, как его многолетний опыт в реальном бизнесе, широкую эрудицию, неординарность и скорость мышления, невероятную работоспособность и адаптивность, умение слушать и слышать, качественно доносить до аудитории материалы и «держать» обучаемых в тоне в течение всего рабочего времени.

Осенью 2015 года будет проведён последний 3х-дневный этап обучения по программе «Sales Culture», но ЗАО «Кемира ХИМ» планирует сотрудничать с Дмитрием и в дальнейшем.

Генеральный директор ЗАО «Кемира ХИМ»,  
Руководитель сегмента Кемира Пейпа Россия

Александр Титов