

Szkolenie:	Negocjacje biznesowe	Lokalizacja:	Katowice, Centrum Konferencyjno-Szkoleniowe, Sokolska 34, 40-086
Trenerzy:	Dąbrowski Mateusz, 4GROW	Data szkolenia:	14.09.2015 - 15.09.2015
Liczba uczestników:	9	Wypełnione ankiety:	9

Dąbrowski Mateusz, 4GROW - średnia ocen: 5,9

plusy:

- ✔ Osoba o wysokich zdolnościach interpersonalnych, moim zdaniem właściwa do przeprowadzenia przedmiotowego szkolenia.
Wysokie zaangażowanie trenera w proces szkolenia
- ✔ Merytoryczny, rzeczowy, potrafił zainteresować, trzymał się tematu, dobrze zaprezentowane przykłady,
- ✔ Wysokie kompetencje i szeroka wiedza z zakresu negocjacji, psychologii. Profesjonalista, właściwa osoba na właściwym miejscu, potrafiąca wykorzystać swoje umiejętności negocjacyjne w realiach handlowych.
- ✔ Szkolenie okazało się być bardzo merytoryczne. Spodziewałam się miękkiego szkolenia. Forma zaproponowana przez prowadzącego idealnie trafiła w nasze potrzeby. Mateusz był spójny, wiarygodny i uczciwy. Posiada łatwość przekazywania wiedzy, chętnie i wyczerpująco odpowiadał na nasze pytania i wątpliwości nawet jeśli kolejny raz je powielaliśmy. Poświęcił nam więcej czasu niż przewidywał plan szkolenia. Zachęcał do aktywnego uczestnictwa w szkoleniu, pobudzał nasze umiejętności, stworzył otwartą i pełną zaufania atmosferę na szkoleniu. Świetnie oceniam Jego pracę, poziom przygotowania, zaangażowanie. Przy tym wszystkim Mateusz potrafił ogarnąć grupę pod kątem terminowości,
- ✔ Szkolenie okazało się być bardzo merytoryczne. Spodziewałam się miękkiego szkolenia. Forma zaproponowana przez prowadzącego idealnie trafiła w nasze potrzeby. Mateusz był spójny, wiarygodny i uczciwy. Posiada łatwość przekazywania wiedzy, chętnie i wyczerpująco odpowiadał na nasze pytania i wątpliwości nawet jeśli kolejny raz je powielaliśmy. Poświęcił nam więcej czasu niż przewidywał plan szkolenia. Zachęcał do aktywnego uczestnictwa w szkoleniu, pobudzał nasze umiejętności, stworzył otwartą i pełną zaufania atmosferę na szkoleniu. Świetnie oceniam Jego pracę, poziom przygotowania, zaangażowanie. Przy tym wszystkim Mateusz potrafił ogarnąć grupę pod kątem terminowości,
- ✔ otwartość na uczestników, pozytywne nastawienie, ciekawe przykłady poparte doświadczeniem, dobry warsztat
- ✔ profesjonalista w swojej dziedzinie, dobrze przygotowany,
- ✔ bardzo komunikatywny, zbudował fajną atmosferę, świetnie zna omawiane zagadnienie, potrafił w sposób przystępny odpowiedzieć na wszystkie zadane pytania
- ✔ rewelacyjne kompetencje prezentacji, szeroka wiedza , super, super
- ✔ duży profesjonalizm, wiedza i umiejętności jej przekazywania

minusy:

- ✘ brak
- ✘ brak,
- ✘ Brak
- ✘ brak
- ✘ brak
- ✘ brak

Wartość merytoryczna szkolenia - średnia ocen: 5,8

plusy:

- ✔ Szkolenie zorientowane na zbudowanie/ulepszeni praktycznych zdolności negocjacyjnych daje wartość dodaną aktywnemu uczestnikowi.
- ✔ Szkolenie bardzo ciekawe, dobrze przygotowane pod każdym względem, profesjonalne poprowadzone. W mojej ocenie powinno być więcej szkoleń prowadzonych przez profesjonalistów w podobnym zakresie. Na pewno warto uczestniczyć w tym szkoleniu.
- ✔ Szkolenie bardzo dobrze przygotowane i poprowadzone, każdy jego temat odpowiednio pasował, dużo przykładów podawanych przez prowadzącego, wiele scenek sytuacyjnych i pracy w grupach, najlepsze szkolenie wśród "miękkich" szkoleń, przerwy w odpowiednim czasie, zero nudy czy niepotrzebnych wstawek. Brawo, I like ;) Proszę o więcej szkoleń z tym trenerem.
- ✔ dużo konkretnych treści, dużo merytoryki z praktycznymi przykładami na wykorzystanie , ze strony prowadzącego zachęta do aktywnego uczestniczenia w szkoleniu, do odgrywania scenek. Jeszcze przed szkoleniem prowadzący zebrał od nas informację ,jakie tematy stanowią dla nas największą trudność dzięki temu w trakcie szkolenia mogliśmy pracować na sprawach i przykładach ,które były dla nas najważniejsze.
- ✔ dużo przykładów i praktycznych scenek, ciekawa prezentacja - mało treści dużo przykładów z życia wziętych - to powoduje że uczestnik zapamiętuje konkretne case-y
- ✔ rewelacyjne szkolenie - powinno być powtarzane w sieci korporacyjnej obowiązkowo 1 raz na kwartał, inna tematyka pomocna doradcą w realizowaniu planów sprzedażowych to - wywieranie wpływu
- ✔ różnorodne formy przekazania wiedzy (wykład, scenki, warsztaty)
- ✔ wiedza, którą wyniosłam ze szkolenia będzie wykorzystywana w mojej codziennej pracy.

minusy:

- ✘ Szkolenie bardzo krótkie wymusza bardzo wybiórcze podejście do tematu - szkolenie powinno trwać 4-5 dni w formie warsztatów praktycznych.
Mater szkoleniowe były moim zdaniem zbyt skąpe w warstwie zdefiniowania pojęć i algorytmów zachowania w sytuacjach negocjacyjnych co utrudniało płynne wykonywane ćwiczeń praktycznych.
Postu wyraźnie szersze materiały dla uczestnika w formie wykładu dostarczanego uczestnikowi przed szkoleniem do pracy własnej - przygotowania się do warsztatów na 2 tygodnie przed szkoleniem.
- ✘ Brak
- ✘ brak