

Szkolenie:	Negocjacje biznesowe	Lokalizacja:	Centrum Konf MOLO w Smardzewicach, ,
Trenerzy:	Dąbrowski Mateusz, 4GROW	Data szkolenia:	12.01.2015 - 13.01.2015
Liczba uczestników:	14	Wypełnione ankiety:	9

Dąbrowski Mateusz, 4GROW - średnia ocen: 5,6

plusy:

- ✔ komunikatywny, otwarty
- ✔ .
- ✔ przyjemny sposób przekazywania informacji, wzbudzanie zainteresowania
- ✔ ogromna wiedza z zakresu nie tylko negocjacji, ale i psychologii, socjologii... pan Mateusz prowadził szkolenie w sposób, który zachęcał uczestników do aktywnego uczestnictwa poprzez różnego rodzaju case, dialogi, scenki etc. Osoba bardzo przyjazna, sympatyczna, wzbudzająca zaufanie, której z przyjemnością słuchało się na szkoleniu.
- ✔ Bardzo dobra komunikatywność, przygotowanie, wiedza, przykłady, atmosfera, materiały, sposób prowadzenia.
- ✔ umiejętność poprowadzenia szkolenia w korelacji z grupą szkoleniową
- ✔ komunikatywny, otwarty, posiadający optymistyczne nastawienie do otoczenia

minusy:

- ✘ .
- ✘ brak
- ✘ .

Wartość merytoryczna szkolenia - średnia ocen: 5,7

plusy:

- ✔ konkretnie, rzeczowo
- ✔ .
- ✔ forma szkolenia bardzo dobra, aktywne uczestnictwo w warsztatach, materiał bardzo dobrze przygotowany
- ✔ Bardzo duża wartość dodana w zakresie negocjacji poparta praktycznymi przykładami.
- ✔ dobrze przygotowany do szkolenia, posiada szeroką wiedzę merytoryczną
- ✔ możliwość zapoznania się z technikami negocjacyjnymi

minusy:

- ✘ .
- ✘ brak
- ✘ .