

Szkolenie:	Negocjacje biznesowe	Lokalizacja:	Centrum Konf MOLO w Smardzewicach, ,
Trenerzy:	Dąbrowski Mateusz, 4GROW	Data szkolenia:	12.02.2015 - 13.02.2015
Liczba uczestników:	15	Wypełnione ankiety:	10

Dąbrowski Mateusz, 4GROW - średnia ocen: 5,8

plusy:

- ✔ Bardzo kompetentna osoba
- ✔ konkretny, trafnie argumentujący, komunikatywny, otwarty na "odmienne spojrzenie"
- ✔ komunikatywność, otwartość
- ✔ Organizacja, merytoryczność, zdolność przekazywania wiedzy, szybka reakcja na pytania, problemy
- ✔ Wysokie umiejętności trenerskie.
- ✔ kompetentny, ogromna wiedza i doświadczenie, przyjazny, łatwo nawiązujący kontakt z kursantami, punktualny
- ✔ zajęcia praktyczne
- ✔ Konkretny, przygotowany, elokwentny, empatyczny, komunikatywny, budujący świetną relację z uczestnikami, przekonujący, człowiek z charyzmą, który naprawdę potrafi innych zarazić swoją pasją
- ✔ bardzo dobra komunikacja, interakcja z grupą, angażowanie wszystkich uczestników szkolenia do aktywności, motywowanie do działania, zaangażowanie (chęć pozostania po godz. szkolenia),
- ✔ jasny przekaz, omawianie zagadnień na konkretnych przykładach,

minusy:

- ✘ brak
- ✘ brak
- ✘ Brak
- ✘ brak
- ✘ brak
- ✘ praca w zbyt dużych grupach

Wartość merytoryczna szkolenia - średnia ocen: 5,5

plusy:

- ✔ Dobry zakres teoretycznej wiedzy jak i bardzo dobre wprowadzenie do praktyki
- ✔ materiał bardzo dobrze przygotowany, uporządkowany, dobrze przygotowane zadania praktyczne
- ✔ konkretne, przejrzyste, potrzebne szkolenie
- ✔ bogaty zakres przekazanej wiedzy,
- ✔ Komfortowa atmosfera, jakość materiałów, przydatność zagadnienia, ćwiczenia i scenki.

✔ dużo ćwiczeń praktycznych, dobrze opracowane materiały, scenki sprzedażowe

✔ dobrze przygotowane, porywające, ciekawe, nie wiadomo kiedy minęło - bardzo wciągające, doskonały trener, sugeruję wprowadzić regułę ponownego spotkania "za jakiś czas" - treningowego, żeby móc przećwiczyć poznane umiejętności

✔ dogłębne przedstawienie tematu

✔ świetne materiały

minusy:

✘ Brakowało czasu na same scenki, które tak naprawdę po poznaniu teorii są najważniejsze.

✘ zbyt liczna grupa osób na szkoleniu uniemożliwiła przeprowadzenie przez każdego uczestnika praktycznego ćwiczenia z negocjacji

✘ brak czasu na dokładne przećwiczenie omawianej wiedzy. Warto by przedłużyć szkolenie przynajmniej jeden dzień, a także przeprowadzić "poprawkę" za jakiś czas, aby utrwalić wiedzę praktycznie.

✘ Brak

✘ brak

✘ brak

✘ krótki czas szkolenia, brak możliwości przećwiczenia zdobytych umiejętności, wypracowania nawyków

✘ zbyt mało indywidualnej.