

Szkolenie:	<b>Negocjacje biznesowe. Follow-up</b>	Lokalizacja:	<b>Łódź, Kopcińskiego 73/75, 90-033</b>
Trenerzy:	<b>Dąbrowski Mateusz, 4GROW</b>	Data szkolenia:	<b>23.09.2015</b>
Liczba uczestników:	<b>9</b>	Wypełnione ankiety:	<b>5</b>

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

### plusy:

✔ trener bardzo dobrze przygotowany merytorycznie, szkolenie prowadzony w sposób dynamiczny, interesujący. trener trafnie oceniał sytuację i przekazywał konstruktywne opinie.



✔ otwarty, rzeczowy, konkretny, kompetentny, komunikatywny.

✔ bardzo dobre prowadzenie, rzeczowo, fachowo, w oparciu o materiały

✔ bardzo dobre prowadzenie, rzeczowo, fachowo, w oparciu o materiały

✔ bardzo dobre prowadzenie, rzeczowo, fachowo, w oparciu o materiały

✔ bardzo dobre prowadzenie, rzeczowo, fachowo, w oparciu o materiały

✔ bardzo dobre prowadzenie, rzeczowo, fachowo, w oparciu o materiały

✔ bardzo dobre prowadzenie, rzeczowo, fachowo, w oparciu o materiały

✔ bardzo dobre prowadzenie, rzeczowo, fachowo, w oparciu o materiały

### minusy:

✘ brak



✘ Brak

✘ brak

✘ brak

✘ brak

✘ brak

✘ brak

✘ brak

✘ brak

## Wartość merytoryczna szkolenia - średnia ocen: 5,6

### plusy:

✔ duża wiedza z zakresu negocjacji i technik radzenia sobie z obiekcjami.



✔ kompetentny.

✔ całe szkolenie oparte było na scenkach i praktycznej wiedzy, bardzo dobre szkolenie, pokazujące nasze kompetencje do poprawy

**minusy:**

✘ brak

✘

✘ brak

✘ brak