

#### **4GROW**

ul. Panieńska 9 lok. 25,

03-704 Warszawa

Kwidzyn, 04.10.2019

#### **REFERENCJE**

W dniach 29-30.08.2019 r. pracownicy naszej firmy, z zespołów sprzedażowych i zakupowych, wzięli udział w szkoleniu prowadzonym przez firmę 4GROW: „Negocjacje biznesowe: handlowe i zakupowe w stylu Win-Win”.

Zarówno formuła spotkania, jak i przygotowanie merytoryczne osoby prowadzącej szkolenie zostały ocenione bardzo wysoko. Średnia ocena ogólna to 5 – w skali od 1 do 5.

Szkolenie było okazją do poznania licznych technik oraz taktyk, które pozwalają zwiększyć siłę negocjacyjną. Uczestnicy uczyli się, m.in. jak rozpoznać manipulację, jakie style negocjacyjne zastosować, jak dbać o etykę w negocjacjach i dobierać skuteczne argumenty. Gry, symulacje, zadania, odwołania do konkretnych sytuacji zawodowych – to wszystko sprawiło, że szkolenie nie było wyłącznie przekazaniem wiedzy, ale też jej zastosowaniem w praktyce. Interaktywna, angażująca i aktywizująca formuła wyraźnie wpłynęła na efektywność szkolenia i poziom satysfakcji uczestników.

Szczerze polecamy szkolenie „Negocjacje biznesowe”, ponieważ:

- zawiera wiele cennych wskazówek i ćwiczeń, które można wykorzystać zarówno prywatnie, jak i sferze zawodowej
- oferuje dużą dawkę wiedzy, a dopełnieniem teorii są liczne przykłady, co znacznie ułatwia odbiór i zrozumienie omawianych zagadnień
- otwiera oczy na wiele spraw - jest punktem wyjścia do dalszych obserwacji, refleksji i zmian
- pozwala spojrzeć na relacje biznesowe również przez pryzmat psychologii
- prowadzący rozumie potrzeby uczestników i tworzy pozytywną atmosferę spotkania

Oferta szkoleniowa 4GROW to dobry wybór dla wszystkich tych, którzy chcą rzeczywiście rozwijać swoje kompetencje i wyjść z sali z poczuciem, że dobrze wykorzystali czas. Z takim programem szkolenia, narzędziami, nastawieniem, wiedzą i osobowością trenera jest to na pewno możliwe.



Electronics  
**LACROIX**  
Patrycja Karabiniewicz  
Wiodący Specjalista ds. Personalnych