



Poznań, dnia 09.03.2020

#### REFERENCJE

W dniach 23 – 24.01.2020 r. pracownicy działu marketingu firmy Lisner uczestniczyli w szkoleniu prowadzonym przez firmę 4GROW. Celem było rozwijanie kompetencji dotyczących prezentacji i negocjacji, a temat szkolenia brzmiał: *Prezentacje biznesowe i sztuka prowadzenia dialogu negocjacyjnego*.

Szkolenie zostało ocenione bardzo wysoko w ankiecie badającej satysfakcję uczestników. Średnia ocena ogólna wyniosła 4,9 w skali 1-5. Energetyzujący program, urozmaicona forma, praktyczna wiedza, przydatne treści, niesamowicie ciekawy sposób opowiadania i wyjaśniania – w taki między innymi sposób były komentowane przez pracowników godziny spędzone na sali szkoleniowej. Szczególnie duże znaczenie miały dla nich ćwiczenia praktyczne, dzięki którym można było zweryfikować swoje umiejętności, utrwalić przyswojoną teorię i dowiedzieć się, co jeszcze wymaga udoskonalenia i dalszej pracy.

Bardzo pozytywne wrażenie zrobiły postawa i kompetencje trenera, który potrafił stworzyć inspirujący, twórczy i wartościowy klimat spotkania. Szkolenie okazało się niesamowicie rozwijające nie tylko dla osób, które nie miały do tej pory dużej wiedzy i doświadczenia w zakresie prezentacji biznesowych i rozmów negocjacyjnych. Ci, którym wydawało się, że już wiedzą sporo na ten temat, wyszli ze szkolenia z poczuciem, że ich warsztat został mocno ubogacony. Również ci, którzy dotychczas nie byli wielkimi zwolennikami szkoleń samych w sobie, po doświadczeniach z 4GROW zmienili zdanie.

Rekomendujemy rozwijanie kompetencji pod okiem trenerów 4GROW. To współpraca, która daje rzeczywiste rezultaty, ponieważ pasja i profesjonalizm stanowią fundamenty szkolenia.

Ziemowit Walczak

Senior Marketing Manager Category Fish/

Business Development Director



Poznań, dnia 09.03.2020

#### REFERENCJE

W dniach 23 – 24.01.2020 r. pracownicy działu marketingu firmy Lisner uczestniczyli w szkoleniu prowadzonym przez Mateusza Dąbrowskiego, trenera 4GROW.

Celem było rozwijanie kompetencji dotyczących prezentacji i negocjacji, a temat szkolenia brzmiał: *Prezentacje biznesowe i sztuka prowadzenia dialogu negocjacyjnego.*

Szkolenie zostało ocenione bardzo wysoko w ankiecie badającej satysfakcję uczestników. Średnia ocena ogólna wyniosła 4,9 w skali 1-5. Energetyzujący program, urozmaicona forma, praktyczna wiedza, przydatne treści, niesamowicie ciekawy sposób opowiadania i wyjaśniania – w taki między innymi sposób były komentowane przez pracowników godziny spędzone na sali szkoleniowej. Szczególnie duże znaczenie miały dla nich ćwiczenia praktyczne, dzięki którym można było zweryfikować swoje umiejętności, utrwalić przyswojoną teorię i dowiedzieć się, co jeszcze wymaga udoskonalenia i dalszej pracy.

Bardzo pozytywne wrażenie zrobiły postawa i kompetencje trenera, który potrafił stworzyć inspirujący, twórczy i wartościowy klimat spotkania. Szkolenie okazało się niesamowicie rozwijające nie tylko dla osób, które nie miały do tej pory dużej wiedzy i doświadczenia w zakresie prezentacji biznesowych i rozmów negocjacyjnych. Ci, którym wydawało się, że już wiedzą sporo na ten temat, wyszli ze szkolenia z poczuciem, że ich warsztat został mocno ubogacony. Również ci, którzy dotychczas nie byli wielkimi zwolennikami szkoleń samych w sobie, po doświadczeniach z 4GROW zmienili zdanie.

Rekomendujemy rozwijanie kompetencji pod okiem trenerów 4GROW. To współpraca, która daje rzeczywiste rezultaty, ponieważ pasja i profesjonalizm stanowią fundamenty szkolenia.

Ziemowit Walczak

Senior Marketing Manager Category Fish/

Business Development Director