

Warszawa, 1 września 2005

LIST REFERENCYJNY

Firma **IC INTRACOM** to międzynarodowy producent oraz dystrybutor komponentów PC oraz akcesoriów sieciowych. Od 1987 roku z wielkim powodzeniem wprowadza unikalny model biznesowy, zaspokajając potrzeby niezależnych sklepów komputerowych i instalatorów na całym świecie. Polski oddział, istniejący od 1999 roku oferuje kompletną paletę ponad 2000 produktów uznanych marek, starannie zaprojektowanych pod kątem jakościowym oraz marketingowym.

Tak jak dbamy o swoich klientów i produkty, dbamy również o rozwój naszych pracowników. Od 2001 roku organizujemy szkolenia, które prowadzi dla nas **Witold Anusz** z firmy szkoleniowej **SPEEDUP TRAINING**.

Ostatni cykl szkoleń, który wspólnie przeprowadziliśmy w lipcu i sierpniu br. (2005) dotyczył zakresu „**Technik Sprzedaży**” oraz „**Coachingu Indywidualnego**” dla naszych Handlowców. Za szczególnie istotny uważamy fakt, że trener Witold Anusz jest praktykiem, a nie teoretykiem i prowadzi szkolenie w oparciu o autentyczne potrzeby uczestników, a przekazywana wiedza może być zastosowana „żywcem” w codziennej pracy handlowca. Szkolenia cechowała duża ilość ćwiczeń i nowatorskie podejście do tematu. Program został przedstawiony w sposób oryginalny i zmuszający do kreatywnego myślenia. Dodatkowym atutem szkolenia była jego interaktywna forma. Na szczególne podkreślenie zasługują scenki odgrywane przez uczestników, filmowane kamerą wideo, a następnie omawiane. Pozwalają uczestnikom zobaczyć własne błędy i mocne strony.

Z pełną odpowiedzialnością możemy potwierdzić, że zarówno firma **SPEEDUP TRAINING**, jak i trener Witold Anusz spełnili oczekiwania nasze i naszych handlowców. Z pełną satysfakcją udzielamy naszych rekomendacji firmie **SPEEDUP TRAINING**, jako sprawdzonemu dostawcy usług szkoleniowych.

Szczerze rekomendujemy tę firmę i tego trenera. W przyszłości chętnie skorzystamy z ich usług.

Marek Niewczas

dyrektor handlowy IC INTRACOM