

REFERENCJE

Dla
Marty Heinze – Okońskiej
coacha

dotyczące przeprowadzenia ćwiczeń coachingowych i szkolenia dla firmy FORUM Zarządzanie Nieruchomościami w miesiącach: maj/czerwiec 2016. Grupa liczyła od 10-12 osób.

1. Cele szkolenia:

1. Trudny klient – martwić się czy cieszyć?
2. Priorytety – zarządzanie sobą w czasie
3. Stawianie granic – umiejętność odpowiadania w sytuacji agresji i złości
4. Typy psychologiczne klientów
5. Umiejętność tworzenia pytań otwartych i zamkniętych
6. Umiejętność tworzenia parafrazy i podsumowania wypowiedzi klienta

2. Ilość modułów.

6 (ok. 16 godzin)

3. Ogólna ocena - podsumowanie

1. Co się **zmieniło** w wyniku szkolenia i jakie **korzyści** przynosi ta zmiana?

- **Po stronie wewnętrznej zespołu** – zauważono większą konsolidację zespołu i poprawę atmosfery. W skali od 1-10:
 - ocena p. Prezes: z 2 na 7-8
 - ocena p. Dyrektor: z 3-4 na 7-8
- **Zewnętrznie z klientami** – więcej umów, mniej agresji, spokojniejsi klienci

2. W czym najbardziej **pomógł** coaching i szkolenie? W skali od 1-10:

- **Planowanie:**
 - ocena p. Prezes: z 2 do 6
 - ocena p. Dyrektor: z 5 do 7-8
- **Stawianie granic:**
 - ocena p. Prezes: z 2 do 6
 - ocena p. Dyrektor: z 3-4 do 4-5
- **Umiejętność odpowiadania w trudnych sytuacjach:**
 - ocena p. Prezes: z 2 do 4-5
 - ocena p. Dyrektor: z 2 do 4-5

- **Radzenie sobie z agresją klienta:**

- ocena p. Prezes: z 2 do 8
- ocena p. Dyrektor: z 5 do 5 /bez zmian/

3. Do jakich **wniosków** doszedł zespół w wyniku ćwiczeń coachingowych?

- Lepsze zrozumienie siebie
- dobrze jest, jeśli szefowie są na szkoleniu
- scenki i dialogi są pomocne, choć trudne
- ciekawość co będzie dalej
- atmosfera i zaufanie jest b. ważna
- współpraca w miejsce podziałów – musimy nad tym jeszcze popracować

4. Co chciałbyś, żeby coach **wiedział o swojej pracy**?

- Dobra atmosfera na szkoleniu
- było wesoło
- ciekawe ćwiczenia
- dzięki doborowi ćwiczeń dowiedzieliśmy się więcej o sobie
- może teraz popracować w mniejszych grupach?



Podpis Klienta /Prezes/

Alina Bilińska – Solarz

FORUM Zarządzanie Nieruchomościami

Wrocław, dn. 23.11.2016



Podpis Klienta /Dyrektor/

Anna Celler

FORUM Zarządzanie Nieruchomościami

Wrocław, dn. 23.11.2016

REFERENCJE

**Dla
Marty Heinze – Okońskiej
coacha**

o przeprowadzeniu ćwiczeń coachingowych i szkolenia sprzedażowego wraz z Dorotą Hawrysz dla firmy **Domodi i Homebook** w miesiącach: czerwiec 2015 – wrzesień 2015. Grupa liczyła od 10-12 osób.

1. Cele szkolenia:

**Sprzedaż
Tworzenie relacji z klientem
Analiza potrzeb klienta
Co mnie motywuje w pracy
Typy psychologiczne klientów
Umiejętność tworzenia pytań otwartych i zamkniętych
Prezentacja oferty językiem korzyści i wartości**

2. Ilość modułów.

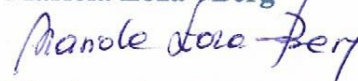
9

3. Ogólna ocena

Na podstawie ocen zawartych w feedbackach otrzymanych od uczestników szkolenia, średnia z ocen z 8 modułów dla szkoleniowców wynosi: **5,5** w skali od 1 – 6 gdzie 1 oznacza nisko a 6 wzorowo.

Załącznik – Plan szkolenia i ćwiczeń coachingowych.

Podpis Klienta /osoba
korzystająca z coachingu/
Mariola Łoza - Berg



Wrocław, dn. 10.09.2015

DOMODI Sp. z o.o.
53-032 Wrocław, ul. Jeździecka 10A
NIP 894-303-57-43 Regon 021762127