

Ing. Attila Csergö
Fibichova 1286
271 01 Nové Strašecí

6. června 2016

Vážený pane Csergö,

po ukončení více než rok trvající spolupráce bychom rádi vyhodnotili dosažené výsledky a vyjádřili spokojenost s Vaším působením v naší společnosti.

Na našem prvním pracovním setkání začátkem roku 2015, jsme Vám nadefinovali naše požadavky a kriteria úspěchu. Na základě toho jste pro nás vypracoval dvoudenní vzdělávací program „Prodejní dovednosti v praxi“, který byl zaměřený na pracovní procesy našich bankovních poradců s minimem teorie.

Jelikož máme možnost porovnat Vaše kurzy s jinými školícími společnostmi, s radostí konstatujeme celkovou naši spokojenost jak z pohledu obsahu, tak i z pohledu provedení Vašich kurzů. Pozitivní odezva jak od účastníků těchto kurzů, tak i ze strany pracovníků HR, kteří měli možnost náhledu těchto kurzů, zajistila pokračování v rozvojovém programu i po ukončení původního programu v listopadu 2015.

Přínosem a přidanou hodnotou Vašich kurzů je Vaše dlouholetá osobní zkušenost s finančním trhem a taktéž Vaše osobní povaha. Volnější, až humorné podání obsahu zajistilo pozornost a zapojení všech účastníků, a kombinace s Vaším přísným a zároveň lidským přístupem, přineslo disciplínu a hladký průběh všech kurzů, včetně simulací obchodních jednání. Podotknu, že simulace jsou velice nepopulárním prvkem výuky. Ve Vašem provedení, kdy cílem bylo získat zpětnou vazbu od kolegů, cvičení bylo zaměřené na další rozvoj každého poradce, a právě tyto simulace byly identifikované, jako největší přínos pro účastníky.

Dalším klíčovým prvkem úspěchu byl Váš koncept, kdy jste na konci každého školícího modulu všem účastníkům dával pravidelně prostor pro tvorbu svých vlastních akčních plánů. Takto po každém kurzu měl každý účastník kromě několika databáz argumentů i vlastní dobrovolné akční plány, které měli prodiskutovat se svým nadřízeným. Právě tato součinnost poradců s vedoucím v kombinaci s pozitivní odezvou, vyústily do kurzu pro vedoucí pracovníky, který byl zaměřený na dosledování vlastních závazků poradců a na poskytování zpětné vazby.

Přínosem je „Monitorovací formulář obchodního procesu“, který jste na prvním kurzu v rámci workshopu vypracoval s účastníky - poradci. Použití tohoto formuláře během simulací zajistilo pozitivní přijetí tohoto nástroje, který již využíváme na našich pobočkách.

Začátkem roku 2016 jsme Vás požádali o vypracování navazovacího programu „Prodejní řeč“, který byl koncipovaný jako nástavba na původní program pro naše bankovní poradce, s důrazem na intenzivní procvičování argumentací, které se vyskytují během jednání s našimi klienty. Těžištěm tohoto programu byly opět simulace, kde se systematicky využíval existující „Monitorovací formulář“.

Velkou přidanou hodnotou Vašich kurzů je, že účastníci byli schopni ihned po kurzu uplatnit nově získané vědomosti v praxi. Proto doufáme, že naše spolupráce bude pokračovat i v budoucnu.

Na základě našich zkušeností můžu doporučit Vaše služby všem, kdo rozvoj a vzdělávání zábavnou formou a cestou pozitivních zážitků považuje za důležité a přínosné.

Přeji Vám mnoho obchodních úspěchů,


Petr Urban
personalista

Waldviertler Sparkasse Bank AG