



Генеральному директору sellwell & managewell
Алексею Назарову
Москва, 01 июня 2009 года.

Компания ООО «Ред Булл (Рус)» (далее Red Bull) выражает благодарность ООО «Сэлл Вэлл» (далее sellwell) за плодотворное сотрудничество в сфере развития персонала. Компания Red Bull является одним из лидеров в своей категории, и для упрочения своих позиций мы стараемся работать только с лидирующими поставщиками. В этой связи компания sellwell полностью удовлетворяет нашим ожиданиям от тренингового партнера, демонстрируя высочайший уровень обучения и сервиса. Мы считаем, что нашли в sellwell лучшие на настоящий момент тренинги по переговорам, презентации и продажам.

За 2008-2009 года было проведено 11 тренингов, и была создана и передана для внутреннего пользования Red Bull одна тренинговая программа (Selling skills basics). Перечень тренингов:

- «Переговоры: умное согласование условий», 7 курсов
- «Selling@on-premise», 2 курса
- «MGT@RedBull», 1 курс
- «Презентация: воздействие на аудиторию», 1 курс

Наши сотрудники высоко оценивают тренинги «от sellwell», отмечая их практическую направленность и примеры из реального бизнеса. После прохождения они рекомендуют их своим коллегам, поэтому на тренинги sellwell всегда существует очередь.

Хочется особо отметить тренинг sellwell по переговорам, который имеет высочайший уровень отдачи. Исходя из этого, руководство компании решило выделить бюджет на эти курсы, несмотря даже на кризис. Вот несколько комментариев от руководителей сотрудников, побывавших на этом тренинге: «Эффективность и результативность сотрудников в переговорном процессе повысилась: финализированы в нашу пользу переговоры с сетью ...; найден способ листинга ... в сеть ...; сеть ... продлевает контракт бесплатно на 3 месяца». Во время сбора обратной связи по проведенным тренингам один из сотрудников привел пример, что в последних переговорах он смог «отжать» для компании 8 000 000 рублей. При этом вклад тренинга (новых знаний и навыков) он оценил в 15%. Что позволяет сделать вывод о том, что отдача от курса только на одного участника составила 1 200 000 рублей.

Мы планируем и впредь продолжать сотрудничество с sellwell, запланировав на остаток 2009 года 5 тренингов «Переговоры: умное согласование условий».

Мы рекомендуем сотрудничество с sellwell всем компаниям, которые заинтересованы в качественном развитии переговорных, презентационных и навыков продаж своих сотрудников.

С уважением,



Сергей Глыбов
менеджер по организационному развитию и тренингам
ООО «Ред Булл (Рус)»