

Riitta Railo
Baltic C Oy
Bulevardi 32 B 28
00120 HELSINKI

Kurssipalaute ja suositus

Osallistuin yhdessä Petteri Lahtisen kanssa Valmennuskanavan myynti- ja neuvottelutaidon seminaarille 26-27.05.1998. Kurssin vetäjänä toimi ekonomi Riitta Railo ja lisäksi seminaariin osallistuivat Matti Raukola, Jarkko Salmi ja Tauno Vesterinen Parma Betonilasta.

Riitta Railo on henkilönä ja persoonana hyvin mukaansa tempaava. Kurssin aiheet käsittelivät ihmistuntemusta, onnistumista myyjänä sekä vasta-vaiteiden käsittelyä.

Henkilökohtaisesti löysin uusia näkökulmia ja lähestymistapoja asiakkaisiin ja uskon pystyväni jatkossa hahmottamaan asiakkaani tunnetason ja viestittämään hänelle tason vaatimalla tavalla. Vastavaiteiden käsittelyä varten sain aivan uusia ajatuksia, joita tulen käytännön työssäni varmastikin kokeilemaan.

Johtuen kouluttajan positiivisesta ja empaattisesta suhtautumisesta aiheisiin ja varsinkin meihin koulutettaviin Railon ajatukset saivat minut miettimään ja pohtimaan omia, ehkä hyvinkin pinttyneitä ja "vanhannaisia" ajatuksiani ja toimintamallejani uudella tavalla. Jo toki suhtaudun kaikkeen uuteen aina hyvin kriittisesti!

Luennot eivät olleet yksinpuheluita ja kalvojen esittelyä vaan hyvin lämminhenkistä interaktiivista yhdessäoloa ja jokainen sai esittää ajatuksensa ja tilanteet "elävästä elämästä" ja ne käsiteltiin asiallisesti yhteistuumin. Koulutus oli erittäin henkilökohtaista ja tehokasta, koska meitä oli pieni ryhmä.

Saamani kokemuksen pohjalta voin suositella kurssia myös kollegoilleni Lohja Abetonissa sekä muille myynti- ja neuvottelutaitojensa kehittämistä haluaville.

Lohja Abetoni Oy



Jorma Järvenpää
Myyntipäällikkö