

Бакиев Руслан, руководитель отдела заказа «Фабрика Окон» г. Москва:



Фабрика Окон

*Емкий курс, охватывает и продуктовые знания, и знания **по технике продаж**.
Тесты помогают вспомнить и закрепить пройденный материалы
Легкая и понятная подача информации. Приятный интерфейс. примеров и Мне понравился
продуктовый тренинг, ёмко и понятно. Мне понравился **блок презентации**, работы **с
возражениями** и **завершения** сделки. Отличный контент и прекрасные **примеры***

Бакулина Олеся Витальевна, офис-менеджер, ТМК, Московская Область



*«Курс **нереально полезный!** Рассказывается все подробно по каждому пункту. **Интересно, просто** и
все **понятно**.
Узнала **много нового** и о продажах. Очень полезные и понятные советы.
Буду применять **на практике**»*

Елена, СМК г. Полевской

*«Хотелось бы выразить огромную **благодарность**, за возможность обучаться, **на рабочем месте**.
Программа рассчитана как на начинающего менеджера, так и для опытных сотрудников, все **доступно и
понятно!!!!** Очень помогают сопутствующие **видео - материалы**, порадовал широкий обзор
производственных участков. Для себя, открыла **много нового в общении с клиентами**,
на практике буду применять.
P.S получение **сертификата** за успешный курс обучения, **стимулировал** успешно пройти всю программу
😊😊»*

Родина Ольга, Руководитель сектора продаж **Фабрика Окон**, г. Москва



Фабрика Окон

*«**Спасибо** за курс! Изложено **кратко и конкретно**. Ничего лишнего.
Понравилась **подача, доступность**. С примерами предложений **для отработки возражений**. Новичку
можно записать их и использовать. Хотелось бы еще несколько моих сотрудников подключить к данной
программе»*

Иванченко Юлия Анатольевна, менеджер офиса продаж, **ТМК**, Московская обл.



*«Насыщенная и интересная программа курсов, высокий содержательный организационный уровень. Обучение было очень информативным и познавательным! Все очень **понятно, интересно и доступно!** Хорошо продумано!»*

Цыбульская Надежда, Менеджер отдела продаж, **ЕвроОкна**, г. Москва



*«Спасибо большое, очень **интересный** курс, форма подачи информации – сжато, без воды. **Интересно, полезно, доступно.** Спасибо!!!»*

Воробьева Мария, менеджер **ООО ТД Века**, г. Мурманск



*«Хочу **поблагодарить** вас за столь **интересный, увлекательный** курс обучения!!! Я очень много **полезной информации** взяла для себя, очень **красочный курс** 😊 Буду **рада продолжению** обучения 😊🌸 и **прохождение тестов** 👍 **Еще раз огромное спасибо))))»***

Кузьминчук Алена Валерьевна,
менеджер, **ООО Фис (дилер ТД Века)**, г. Мурманск



Очень **познавательный** курс обучения. Рассказано и показано всё до мелочей. Много интересной информации о работе фурнитуры - особенно **видеоролики**. Очень много технической части. Наглядная и доступная информация для изучения темы о профиле. По продажам актуальная информация для правильного подхода к формированию ценности продукта и **озвучивания цены** клиенту. Хорошо прописана поэтапность выявления потребностей.

Падчин Евгений Олегович, менеджер, ООО ФИС (дилер ТД Века), г. Мурманск



Курс очень **интересный** и **познавательный**, как раз под потребности **менеджера по продажам!** Очень много полезной информации. Есть на что обратить внимание! Много нового для себя узнал! Буду **пробовать на практике!**

Долкан Владимир Сергеевич, менеджер, ООО ФИС (дилер ТД Века), г. Мурманск



Курс понравился, хороший, полезный, основа основ! Освежил память. Очень понятно раскрыта тема "ГОСТа". Выявление потребностей – самая тяжелая тема **стала ясна и понятна!**

Бушнева Лилия Борисовна, менеджер офиса продаж, РИВИН, Волгоград

Спасибо, за предоставленную информацию. Познавательно, курс полезный, постараюсь использовать полученные знания на практике. Хорошо, что напомнили былые знания, со временем некоторые моменты забываются, а повторение-мать учения!

Для меня местами было немного сложно, не с первого раза прошла тест, менеджер еще должен быть как минимум психологом. Но все равно понравилось. Большое спасибо!

Звонова Мария Ивановна, офис-менеджер, ТМК, Московская Область



В целом курс понравился! Очень интересно, **познавательно**, очень много нового!!!! **Класс!!!!!!** Время прошло с пользой!!!!!!

Горохова Тамара, менеджер ТД Века, г. Москва



Обучение очень понравилось, все доступно, понятно, с юмором! Нет ничего лишнего, скажем только факты. Мне даже интереснее было проходить курсы не по продажам, а по производству окон и стеклопакетов.

Очень удобно, что Вы напоминали про тесты. В общем, курсами я довольна. Спасибо!

Лукичев Роман Владимирович, менеджер ООО "Галичи", г. Великий Новгород



Все очень ясно! Курс в полной мере раскрывает тему, многое из представленных материалов полезно. Все фото и видеоматериалы в полной мере помогают усвоить материал курса.
Верным путем идете, Товарищи!

Субботина Юлия Александровна, менеджер, ТМК, МО



Спасибо, много интересной и полезной информации, **увлекательно и доступно**.
Отдельно отмечу курсы **по продажам** - очень важные курсы, которые необходимы менеджерам, т.к. помогают правильно подойти к клиенту, рассказать все преимущества нашего товара, + работа с возражениями тоже очень важный процесс. Буду все использовать.

Бушнева Лилия Борисовна, менеджер офиса продаж, **РИВИН**, г. Волгоград

Спасибо, за предоставленную информацию. Познавательно, курс полезный, постараюсь использовать полученные знания на практике. Хорошо, что напомнили былые знания, со временем некоторые моменты забываются, а повторение-мать учения!
Для меня местами было немного сложно, не с первого раза прошла **тест**, менеджер еще должен быть как минимум психологом. Но все равно понравилось. Большое спасибо!

Тимакова Инесса Владимировна, менеджер, ООО «Окна люкс», г. Ставрополь

Увлекательный курс :) Много полезной информации. Изложение в интересной и доступной форме.
Возможность пройти **тестирование** повторно даёт отличный шанс закрепить материал. Рекомендую всем менеджерам по продажам окон!

Куцык Людмила,
ведущий специалист по работе с VIP-клиентами **"БФК"**, г. Новосибирск

Содержание данного курса мне было интересно и познавательно.
Мне всё понравилось, узнала что-то новое. Ничего лучше и полезней для обучения у нас давно уже не было 😊

Воробьева Мария Викторовна, менеджер, ООО ФиС (дилер ТД Века), г. Мурманск



Большое спасибо!!! Очень нужный и полезный курс, особенно для новых менеджеров. **Красочно**, обширная информация, **увлекательно**. Очень хорошо **раскрывает наши ошибки**, учит как расположить и понять клиента. Я очень довольна, а самое главное, что интересно!!! С каждым **тестом**, я понимаю, что все **больше и больше** получаю знаний и навыков продаж, **отличное обучение!!!!!!**
Спасибо!!!!

Марченкова Любовь Викторовна, менеджер, ИП Сквиря Р.Б, г. Мурманск

Класс!!! Всем менеджерам рекомендую!

Алексей Чурсин,
руководитель отдела по работе с дилерами, **РИВИН, г. Волгоград**

обучение проходил вместе со своими сотрудниками для получения собственного опыта и восприятия.
+ структура обучения: разделы, сначала теория, потом тестирование;
+ форма слайдов и теории - наглядна и понятна;
+ невозможность начать тестирование без прохождения теории;
+ информированность о начале, прогрессе, окончании обучения.
+ это отличное решение для начинающих сотрудников отдела продаж, решение для знакомства, обучения и обратной связи по пройденным материалам.
+ понимание, что пройденные нами блоки это всего лишь часть всего комплекса обучения.
Спасибо!

Наталья Трифонова, менеджер, ТД Века, г. Мурманск



Спасибо большое за обучение и возможность узнать новое! Курсы мне понравились, единственное, время их проведения совпало с напряженным графиком ((очень тяжело было выкроить время, поэтому сидела ночами и уже тогда, когда поджимали сроки))
Материал очень интересный и подан в наглядной форме. Порадовала именно систематизация и презентация материала в виде тезисов и таблиц, диалогов. Все доступно и понятно. И **самое важное, что теория тесно сопряжена с практикой**. Большое спасибо!

Буянова Юлия Владимировна,
Менеджер по работе с клиентами **ООО Венталь, г. Барнаул**

Спасибо Вам за учебный курс! Вся программа по содержанию доступна, понятна, по форме подачи очень **интересна и легко воспринимается**. Для меня в каждом разделе была и новая полезная информация, и материал для повторения. Все буду применять!

Образцова Наталья Викторовна, менеджер "ОкноМаркет", г. Брянск



Мне очень понравилось. Информация изложена очень доступно, ничего лишнего, все только по делу. Единственной комментарий в самом начале на первом тестировании, пока не разобралась в чем дело. Если ответил не полно, то появляется окно красного цвета " не верно". А, оказывается, ответ можно ещё на этом этапе дополнить и только потом нажать принять ответ. Поэтому, как пожелание, если ответ не полный, то и окошко тогда должно сигнализировать фразой" ответ неполный". Правда я потом поняла, что палочки, которые показывают кол-во правильных и неправильных ответов окрашены в соответствующий цвет и неполный ответ горит палочкой жёлтого цвета, но это стоило мне 2 неправильных ответов. В остальном всё очень здорово. Спасибо, рекомендую курс всем нашим менеджерам.

Клецова Мария, Менеджер по продажам ООО Окна-Люкс, г. Тверь

Хотелось бы поблагодарить, за составление такого количества разнообразных **тестов**. На самом деле, что- то давалось сложнее, что-то легче. Материал подан очень структурно, интересно, в какой-то мере с юмором. Также хотелось поблагодарить за то, что тесты были не на время. Считаю, что отвечать на скорость, в такой многогранной сфере, как окна, не к чему. Была возможность сконцентрироваться, подумать, не отвлекаясь на время. Если в дальнейшем будут еще курсы, с удовольствием буду проходить!

Садыкова Наталья Сергеевна, Менеджер Королевские окна, г. Алматы



Программа очень понравилась: содержательная, познавательная, подача информации доступная даже для новичков. При подготовке новых менеджеров будем использовать ваши материалы. Лично я почерпнула много интересного, а также повторила информацию, которую знала, но не всегда применяла. Особенно понравилось, что подача информации была разбавлена видео уроками, было легко и интересно проходить тесты.

Гришакин Иван Сергеевич, Менеджер по работе с клиентами ООО Техкомплект, г. Рязань



Данное обучение было весьма полезным и интересным. Как для менеджера по продажам мне было особенно **познавательна техническая часть**.

Богданова Ульяна Вадимовна, менеджер **Германские окна**, г.Краснодар



**Германские
окна**

Из разделов мне была **полезна вся информация**, так как я новичок в оконной сфере. Самые главные разделы- это виды окон, какие бывают стеклопакеты, виды профилей, комплектующие фурнитуры, монтаж, этапы монтажа и этапы продаж.

Тигина Юлия Георгиевна, менеджер **Завод ОКНА СВЕТ** г.Таганрог



CVETOKNA.RU

В этом курсе была **подробно изложена информация**, которая так необходима любому менеджеру в работе, связанной не только в сфере оконного бизнеса, но и продажах в целом. Больше спасибо разработчикам курса. Особенно понравился модуль **«Работа с возражениями»**.

Магдей Юлия Владимировна, Руководитель отдела продаж **ООО ЦИТИУС** г. Вологда



Для меня **самым ценным** были модули с **техническими** темами. В них материал давался максимально информативно. Так же хочу отметить участие анимированных героев в курсе. Их диалоги и подведение итогов после каждой темы, давали дополнительное понимание материала как бы в трёх словах. Ещё хочу отметить **видеоролик с монтажом балконного блока**, - всё очень просто и наглядно.

Шевчук Татьяна Павловна, менеджер **отдела продаж ООО "МКМ Строй"**
г. Череповец



В прохождении курса узнала много интересного и нового для себя, так же обновила свои знания, что очень хорошо для дальнейшей работы. Больше всего понравилась **тема по фурнитуре**, так как хорошо **расписано все по деталям**. Однозначно буду рекомендовать Ваш курс знакомым. Конечно же применение приемов на практике лучше помогают в продажах. Спасибо за возможность пройти такое обучение!

Загорельская Екатерина, руководитель менеджеров **ООО "АЛМЕТПЛАСТ"**
г. Самара



Т.к. для меня производство оконных конструкций новое направление и прежде с этим я не сталкивалась, то все что касается технической стороны вопроса было познавательно.

По техническим модулям:

Плюсы:

1. Изложение материала - **последовательно, структурировано, без лишней "воды"**.
2. **Наглядно.**
3. Тестирование в соответствии с информацией в модуле.

Минусы.

1. В тесте где есть "картинки" плохое отображение этих "картинок", плохая видимость, в следствии чего затруднение с ответами.

По "продажным" модулям:

Плюсы:

1. Последовательность изложения.
2. **Конкретные примеры и скрипты**
3. Блок **"работа с возражениями" - прекрасен))**

Теперь при общении в "производство" стали понятны используемые технические термины, понятны "формулы" стеклопакетов.

Минусы:

1. Не хватило информации про "закрытые\открытые" (альтернативные) вопросы
-

Павленко Виктор, менеджер **ИП Ниметулаева Г.В.** г. Симферополь

Отличный и МЕГА-полезный курс, содержит **огромное количество примеров** и полон очень полезной информации. Однозначно прохождение курса очень повлияет на продажи, т.к даёт **готовые инструменты** для работы с клиентами, позволяет правильно **заинтересовать и показать все выгоды** от покупки именно в Вашей фирме! Спасибо!

Рыжова Анна, Руководитель отдела Розничных Продаж **ГК «ТехКомплект»**, г. Рязань



Мне очень понравился курс: **все наглядно, простым языком**. Для новичка – просто супер. Учтены особенности и нюансы, с которыми может столкнуться сотрудник при работе с клиентом. А **мультипликационная версия с видео-ролика**ми – дает ощущение **прохождения курса воочию**))

Предложение: сделать само прохождение тестирования на время, для придачи серьезности к тестированию)))

Крот Диана, менеджер, **Компания СПАТРЕЙДИНГ**, Республика Беларусь



Пройдя курс обучения вынесла для себя множество новой информации, которой не знала ранее. А именно: что **настроение менеджера влияет на продажи**, многое узнала про изготовление окон на производстве, этапы сборки, множество характеристик. Так же ценным было узнать **как заинтересовать клиента** в том или ином продукте, **профессионально провести презентацию**, чтобы клиент остался доволен.

Успешно получается применить **процесс договоренности с клиентом, отработка возражения, прием усиления презентации**.

Рыстакова Анастасия, менеджер по обучению **ООО "ЗАВОД ОКОН "ПЛАСТКОМ"**, г. Ярославль



Курс считаю очень хорошо **проработанный, отличная подача** информации, продумана, чтобы человек не уставал, картинки меняются, но не очень часто.

Думаю, курс **хорошо влияет именно на уверенность** менеджера, тк прорабатывает основные страхи и возражения.

Спасибо!

Алексей Даниленко, директор **ИП Даниленко**, г. Хабаровск

Спасибо за предоставленную возможность обновить уже имеющиеся знания, а также получить **новую порцию информации**.

Мне понравился сам курс и его формат - **игровой интерактивный формат с озвучкой** помогает лучше воспринимать информацию, разный формат вопросов в тесте помогает проверить свою память на крепость. **Полнота информации** позволяет не нырять каждый раз в гугл за подсказками.

Единственно, что мне не хватило в технической части - это инструкции по монтажу в проем без четвертей.

По блоку с продажами очень хорошо **проработаны детали возможных вариантов диалогов**, раскрыты все этапы продаж в сфере окон.

Чего мне не хватило - это после курса получить краткий вариант Лекции с основными моментами, определениями и диалогами для возможности оперативного обращения к материалу после прохождения курса, все-таки мы воспринимаем информацию несколькими источниками и возможность осле курса самостоятельно вслух прочитать материал усилит и закрепит полученные знания.

Я уверен, что данный курс **поможет мне в работе и в продажах!**

Екатерина Лунченко, менеджер ООО «КСК», г. Красноярск



Курс был полезен на все 100%.

Хочется отметить **оригинальную подачу курса** — презентация с «беседой и обсуждениями», которая **помогает «втянуться» в процесс изучения**. Большим плюсом, лично для меня, было **видео монтажа**, когда, после большого объема новой информации, казалось, что это невозможно запомнить.

Благодаря **разным примерам поведения клиента** и возможным вариантам удержания его внимания/интереса, уверена, что проведение сделок будет проходить гораздо легче. Спасибо!

Наталья Мальвова, менеджер, ТЗСК, г.Тула



Данный обучающий курс был для меня интересен, особенно в части обучения по профилю, стеклопакетам, фурнитуре. По проведению монтажных работ по ГОСТу — нет информации на каком расстоянии должны находиться крепежные элементы

В целом данный курс полезен именно для менеджеров, которые общаются с заказчиками больше при личной встрече, для меня, как для старшего менеджера колл центра хочется получить больше информации по обучению именно разговоров по телефону, т.к. считаю, что это сложнее, чем личные встречи.

Очень надеюсь, что данный курс поможет повлиять на повышение наших продаж, считаю, что это возможно.

Малынин Павел Александрович, директор, Уют и блеск, г.Пермь



Полезность прохождения курса заключается в том, что там **рассказывается о роли каждого этапа, от рекламы до продажи окон**.

В нем рассказывается, какую роль играет менеджер, замерщик. Рассказывают про техническую часть, бизнес процесс, технику продаж. **Подробно разбирают, какие есть профильные системы**, (как они производятся, как собираются) **стеклопакеты и фурнитура**, в чем их плюсы и разница, от дешёвого сегмента до дорогого! Идёт разбор самого монтажа. **Раскрывают все этапы продаж, от установления контакта до завершения сделки и заключения договора**. **Разбирают ошибки**, допускаемые менеджерами, что в последствии ведёт к потере клиента. Разбирают и поясняют, как и **когда можно объявить цену, какую выгоду клиент может получить**, если закажет именно у вас, и в какой форме это нужно делать, чтобы зацепить клиента. Рассказывают, как придать ценность и значимость вашей продукции. Так же **объясняют, как обходить возражения, и расположить к себе клиента**, и как сделать так, чтобы этих возражений не было вообще.