



UTTALELSE

American Express Company AS (Amex) har i samarbeid med Reiselivsbedriftenes Landsforening (RBL) hatt et mangeårig samarbeide med Hans Egil Gjerde/ReSa Consult (Hans Egil) Hans Egil har siden 1992 hatt ansvar for det faglige innhold, og vært foredragsholder, i salgskurs arrangert av Amex og RBL. Følgende kurs blitt gjennomført:

1992/93 – "Hvordan oppnå topp salgsresultater?", 1993 – "Salgskurs om kurs og konferanser",
1995 – "Hvordan oppnå topp salgsresultater" (grunnkurs og videregående kurs),
1996 – "Vil du blir mer profesjonell i salgsarbeidet", 1997 – "Salgskurs – et innarbeidet kursopplegg som gir resultater" og 1998 – "Suksess handler om å velge rett kurs"


Invitasjon til kursene har gått ut til hotell- og restaurantnæringen.

Hans Egil har siden starten i 1992 vært en pådriver for at kursene har fått en innholdsmessig utvikling som har vært tilpasset den målgruppen som kursene er beregnet for. Amex og RBL har i dette samarbeidet kunnet gi næringen et målrettet og aktuelt tilbud for salgsoplæring. Hovedårsakene til at vi har fortsatt samarbeidet med Hans Egil har vært at vi har ønsket kontinuitet i den faglige utviklingen og ikke minst evalueringen fra deltagerne som har gitt meget høye karakterer for faglig innhold, nytteverdi og presentasjon av stoffet.

Hans Egil er den viktigste årsaken til at kursene arrangert av Amex og RBL har fått et positivt omdømme i næringen, og at etterspørselen har vært, og fortsatt er, stor etter oppfølging av gjennomførte kurs.

Amex har hatt stor glede av samarbeidet med Hans Egil i denne perioden, og ser frem mot et fortsatt positivt og faglig stimulerende samarbeide.

American Express Company AS



Per Arvid Gjerum
Salgssjef
Medlemsbedrifter