

Referanse

Salgskurset jeg deltok på med Hans Egil Gjerde i begynnelsen av min karriere er det beste jeg har deltatt på. Jeg meldte meg på i frustrasjon over ikke å komme helt i gang med salgsarbeidet, og er rimelig sikker på at jeg ikke hadde jobbet med salg i dag uten. Det som gjorde dette kurset annerledes i forhold til andre jeg har deltatt på siden er :

- Konkret tilnærming til salgsarbeid (salgskurs blir ofte utrolig lite konkrete)
- Gode og sannsynlige eksempler (når foredragsholder selv har "kjøpt" hotell er eksemplene virkeligere)
- Øving (utrolig viktig – jeg øver enda før et viktig møte)
- Oppfølging (det å sette konkrete mål på forbedring gjør at en begynner å bruke det en har lært med en gang noe som etter min mening er en forutsetning for at du endrer måten å jobbe på)

Med vennlig hilsen
for Clarion Hotel Stavanger
"Årets Clarion Hotel i Scandinavia 2002"

Laila Neverdahl
Salg -og Markedssjef
Tlf: 51 50 25 70
Mobil: 90 20 77 85

web:www.choice.no/hotels/no079



Clarion Hotel Stavanger
Stavanger