



ROZETKA

Лист-подяка

Шановний Олександрє!

Висловлюємо Вам щиру подяку за проведення онлайн-тренінгів для команди роздрібу компанії.

За відгуками учасників, Ваші тренінги були надзвичайно корисними та інформативними. Ви продемонстрували глибокі знання у сфері мотивації та розвитку персоналу, а також поділилися багатьма практичними кейсами та інструментами.

Особливо слід відзначити Ваш професіоналізм, вміння зацікавити аудиторію та залучити учасників до активної роботи. Крім цього, Ви гнучко підійшли до наших потреб та адаптували програму тренінгів.

Співпрацювати з Вами було легко, починаючи з моменту першого знайомства і закінчуючи вже організаційними питаннями. Ми дуже вдячні Вам за плідну співпрацю та сподіваємося на подальшу роботу.

З повагою,

Душенко Владислав

Менеджер з навчання та розвитку персоналу



Рекомендаційний лист

АТ «УНІВЕРСАЛ БАНК» висловлює щирі подяку Олександр Соколову за плідну співпрацю в межах проведення офлайн-навчання для працівників банку.

Навчання, присвячене темі майстерності корпоративних продажів, відзначилось високим рівнем професіоналізму тренера, глибокою експертизою та практичним підходом до подання матеріалу, що стало вагомим внеском у розвиток компетенцій наших працівників.

Особливо хочемо відзначити якість навчальних матеріалів, структурованість програми та здатність тренера адаптувати зміст навчання до потреб учасників.

Учасники навчання надали позитивні відгуки, відзначивши корисність отриманих знань, практичну спрямованість теми та можливість обговорення актуальних питань.

Завдяки професійному підходу тренера Олександра Соколова навчання стало ефективним інструментом підвищення кваліфікації персоналу. Ми з упевненістю рекомендуємо тренера Олександра Соколова як надійного партнера у сфері навчання з питань майстерності корпоративних продажів.

З повагою,

Директор Департаменту
по роботі з персоналом



Світлана МАКУШИНСЬКА

Відгук

про офлайн тренінг та серію онлайн занять, що були проведені бізнес-тренером Олександром Соколовим для керівників підрозділів продажів ТОВ «Газопостачальна компанія «Нафтогаз України»

ТОВ «Газопостачальна компанія «Нафтогаз України» висловлює подяку бізнес - тренеру Олександру Соколову за проведений тренінг на тему "Систематизація роботи відділу продажів" та серію онлайн-занять, які були проведені в січні-лютому 2025 року для керівників наших відділів продажів.

Олександр поділився корисними підходами щодо оптимізації бізнес-процесів у відділах продажів. Тренінг надав керівникам корисні практичні інструменти для керування своїми командами та портфелем клієнтів. Цінними були поради щодо покращення взаємодії між підрозділами компанії. Нові ідеї та точки зору, якими поділився бізнес-тренер щодо розкриття потенціалу команди та покращення мотивації продавців, вже приносять користь та позитивні зміни компанії.

Онлайн-заняття поглибили знання з якісного сервісу, надали цікаві управлінські фреймворки та стратегічні інсайти, які наші керівники успішно використовують в своїй роботі.

Рекомендуємо Олександра Соколова як висококваліфікованого бізнес-тренера.

З повагою

Начальник Департаменту управління персоналом



Власта ФАДЄСВА



UKRSIBBANK
BNP PARIBAS GROUP

**АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «УКРСИББАНК»
(АТ «УКРСИББАНК»)**

вул. Андріївська, 2/12, м. Київ, 04070, Україна — тел.: 0 800 505 800 або 729 (з мобільного) — ukrsibbank.com,
адреса для листування — office@ukrsibbank.com, адреса для консультацій — info@ukrsibbank.com
Ідентифікаційний код юридичної особи 09807750

11 жовтня 2024

ЛИСТ-ПОДЯКА

Шановний Олександрє!

Даним листом висловлюємо вам подяку за співпрацю та проведення п'яти офлайн тренінгів на тему «Антикризовий преміум-сервіс», в якому взяли участь понад 200 преміальних менеджерів з відділень роздрібного бізнесу нашого банку з різних міст України.

За відгуками учасників ваші тренінги були надзвичайно динамічними, емоційними та сприяли пошуку нових ідей для покращення преміального сервісу для клієнтів, роботі з емоційним вигоранням та перезавантаженню учасників.

Окрема подяка за гнучкий, адаптивний підхід при підготовці наповнення тренінгу для нас, а також за підготовлені і надані корисні матеріали.

Банк продовжує успішну реалізацію кращих практик клієнтоцентричності та покращення клієнтського досвіду, а також регулярно навчає працівників та піклується про нефінансову мотивацію наших преміальних менеджерів. Дякуємо вам за те, що були частиною нашої місії – зробити Premium Banking в UKRSIBBANK BNP Paribas Group ще кращим для наших діючих і майбутніх клієнтів. Раді будемо співпраці з вами у майбутньому.

З повагою,

**Начальник Центру розвитку преміум сегменту
та індивідуального бізнесу
Департаменту роздрібних продажів**



Назаренко Е.С.



ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «СТРАХОВА КОМПАНІЯ «АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ»

Адреса: 03056, Україна, м. Київ, вул. Борщагівська, буд. 154

тел.: 0 (44) 500-37-60, 0 (44) 502-67-37

IBAN UA773052990000026508026200840 в ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»

код ЄДРПОУ 33908322

Вих № 02/04-01
від «02» квітня 2026 р.

Хочемо щиро подякувати Олександр Соколову за надзвичайно сильну роботу з нашою командою.

Для нас хороший тренінг — це не про теорію, а про те, що залишається з людьми після навчання, і це саме той випадок. Ми забираємо з собою нові ідеї, рішення та високий рівень енергії, які точно матимуть продовження в конкретних результатах.

Після навчання залишилося відчуття перезарядки та абсолютної ясності: що, як і навіщо робити. Відсутність зайвої «води», чітка структура та вміння тримати увагу команди дозволили зосередитися на головному — на практиці та чесних розмовах.

Було відчуття, що ми розбираємо не «продажі взагалі», а реальне життя з нашими кейсами, запитаннями та сумнівами.

Окрема подяка за системний підхід до інформаційних матеріалів та за «Активні продажі по телефону, на зустрічах та в месенджерах»! Ця база, яка залишилася з нами, дає змогу зміцнити набуті навички та поновлювати знання.

З повагою,
Директор Харківської дирекції
ПРАТ «СК «Арсенал страхування»



Марина Гусак



ПрАТ «Холдингова компанія «Київміськбуд»

вул. Михайла Омеляновича-Павленка, 4/6, м. Київ, 01010, Україна • Тел.: (044) 280 53 60
Факс: (044) 280 90 73 • www.kmb.ua

**Відгук Олександр Соколову
від колективу Департаменту продажу та маркетингу
ПрАТ «ХК «Київміськбуд»**

З лютого по травень 2018 року Олександр Соколов провів з працівниками Департаменту продажу та маркетингу ПрАТ «ХК «Київміськбуд» близько 10 тренінгів загальною тривалістю більше 20 годин.

Тренінги були проведені дуже професійно, з масою позитивних емоцій, а сам Олександр Соколов має дуже сильну енергетику, вміє тримати фокус уваги великої групи протягом всього дня, вдало використовує індивідуальний підхід до кожного та враховує особливості роботи компанії на ринку нерухомості.

Тренінги Олександра Соколова привели до росту особистості членів нашого колективу, додали активності, натхнення, впевненості в своїх силах, згуртованості колективу. Нашим співробітникам стало легше виявляти потреби клієнтів, покращилась робота з запереченнями.

Покращення в продажах відобразились на тому, що працівники Київміськбуду швидше приходять до домовленостей з клієнтами, менше втомлюються та можуть зарядити позитивом майбутніх покупців.

На майбутніх зустрічах з Олександром Соколовим планується поглибити знання з психології продаж, покращити вміння переконувати, посилити роботу на команду і підтримку один одного в колективі.

**Директор
Департаменту продажу
та маркетингу
ПрАТ «ХК «Київміськбуд»**

Т.Л. Маркова

Хочемо подякувати Олександр Соколову за його професійну роботу і проведення дводенного тренінгу з продажів для команди комерційного департаменту групи компаній Greenville.

Завдяки його професійному, інноваційному і творчому підходу, ми отримали багато нових інструментів для покращення ведення переговорів, побачили свої зони розвитку, розібрали складні кейси. Це не просто тренінг з продажу, це нова філософія і погляд на продажі як на вид мистецтва. Ми по-новому подивилися на наш продукт, відчули його справжню цінність для кожного клієнта та знайшли свіжі ідеї для презентацій.

Нам сподобався підхід Олександра до навчання групи, де є повне занурення в процес: це і довірлива атмосфера, і глибина розуміння сфери нашої діяльності, і надання всіх матеріалів для навчання в електронному вигляді.

Особливо приємно відмітити, Олександр має великий практичний досвід в продажах в різних галузях та володіє надсучасними інструментами, які допомагають покращити роботу вже зараз.

Окреме спасибі за музичний супровід та творчий підхід. Ми отримали не лише знання, а й шалений заряд енергії та ресурсу.

Олександр, дякуємо за професіоналізм, глибину та натхнення!

З повагою,

Директор



Караханян С.Б



044 222 20 22



greenville-pechersk.com.ua

Лист-подяка
Олександр Соколову

Шановний Олександр!

Дякуємо Вам за проведення тренінгу з продажу для команди ТДВ «Житлобуд-2»!

Хочемо відзначити високу ефективність запропонованих Вами технік, які ми стали активно застосовувати в нашій роботі. Ваш тренінг - хороша допомога в структуруванні знань, навичок і компетенцій.

Тренінг був дуже корисний як в плані продажів, так і з точки зору побудови розмови, переговорів з покупцями об'єктів нерухомості. Учасники тренінгу зазначили, що тренінг проходив динамічно, в легкій, доступній формі, з вдалим прикладами для сприйняття і прийняття інформації.

Висловлюємо щирі подяки за високий професіоналізм, індивідуальний підхід, уважне ставлення до нас, як клієнтів, і адаптацію ваших тренінгових програм під нашу специфіку.

Начальник управління маркетингу та продажів

Сергій Чорний



23.04.2024

ЛИСТ - ПОДЯКА

Міжнародна команда менеджерів з продажів бізнес-спільноти Young Business Club висловлює подяку Олександр Соколову за проведений тренінг з продажів для нашої команди

За 5 занять ми змогли глибоко розібрати перші дзвінки менеджерів, роботу з запереченнями, закриття угод. Все це закріпили практичними заняттями і відпрацюванням заперечень в live режимі.

Щиро вдячні Олександр за його виділений час, професійні навички та інструменти продажів які він передав команді.

З повагою,
команда Young Business Club
та керівник відділу продажів
Деркач Богдан



18.08.2014 № 55-00-122

На № _____

Лист - подяка

Цим листом хочемо подякувати ТОВ «Тренінг плюс» та особисто Олександру Соколову за проведення тренінгів «Корпоративні продажі банківських послуг компаніям» співробітникам корпоративного бізнесу Банку.


Високий рівень практичних знань тренера та індивідуальний підхід до кожного учасника, зробили процес цікавим та найголовніше ефективним.

Хотілося б відзначити компетентність та професіоналізм Олександра Соколова, а також вміння зацікавити та передати авторські техніки ведення переговорів учасникам тренінгу.

В ході проведених тренінгів, нашими співробітниками були отримані цінні знання та практичні інструменти активних продажів і ведення переговорів.

Дякуємо за ефективну роботу!

Директор
Департаменту регіональних
корпоративних клієнтів
ПАТ «Райффайзен Банк Аваль».



Волков М.А.

20.01.2025 №20/01-25

ЛИСТ-ПОДЯКА

Шановний Олександр Соколове!

ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ВК ТЕХНОПОЛЬ" висловлює Вам вдячність за проведений дводенний офлайн - тренінг на тему: «Продажі на мільйон: як стати лідером ринку сільгосптехніки».

За два дні учасники тренінгу змогли розібрати та засвоїти такі основні теми, як холодні дзвінки, телефонні переговори, ефективна комунікація з клієнтами, проведення особистих зустрічей та успішне завершення угод. А також підвищили ефективність командної роботи відділу збуту, закріпили й відпрацювали всі етапи проведеного тренінгу практичними заняттями.

Дякуємо за Ваш професіоналізм, вміння зацікавити аудиторію, практичне застосування інструментів активних продажів та інші корисні матеріали, які змогли передати команді ПП "ВК ТЕХНОПОЛЬ" на найвищому рівні.

З повагою,

Директор



Вадим МАЄВСЬКИЙ



GURKIT

Лист - подяка

Шановний Олександр Соколов!

Від імені всієї команди висловлюємо Вам слова подяки за Ваш професійний тренінг з технік ефективних продажів та переговорів.

Під час тренінгу ми отримали багато корисних інструментів та стратегій, які вже зараз допомагають нам вдосконалювати наш підхід до продажів електроінструментів та садової техніки. Ваша здатність розкрити ключові аспекти та простежити практичні приклади сприяє кращому розумінню процесів та взаємодії з клієнтами.

Ваш підхід до викладання не лише передає теоретичні знання, а й включає практичні вправи та ролеві сценарії, що максимально наблизили нас до реальних ситуацій.

Дякуємо Вам за ваші детальні пояснення та відкритість до наших запитань. Вдячні Вам за співпрацю та рекомендуємо Вас як професійного тренера.

З повагою,
Валерія Огребчук
Менеджер з персоналу
м. Луцьк





Найкращому тренеру з продажу Соколову Олександрю!

Шановний Олександр,

Ми хотіли б висловити щирі слова подяки за проведений Вами тренінг на тему «Переговори, продажі, спілкування, сервіс. Теплі дзвінки, прийняття дзвінків, та передзвони по заявках, прозвон старих баз, та проведення зустрічей онлайн/офлайн з клієнтами та обслуговування гостей у готельному комплексі», який був надзвичайно корисним для нас. Ваші знання, професійність та ентузіазм дозволили нам отримати цінні знання та навички, які допоможуть нам у нашій професійній діяльності. Ми високо оцінюємо Вашу здатність передавати інформацію зрозуміло та доступно. Ви ділитесь своїм досвідом та знаннями з іншими, що дозволяє підвищувати рівень компетентності та професіоналізму. Для нас було особливо цінним, що Ви зуміли підібрати практичні вправи та приклади, які допомогли зрозуміти матеріал та застосувати його на практиці. Цей тренінг не тільки допоміг нам отримати нові знання та навички, але й надихнув на подальше професійне зростання. Ми впевнені, що ці знання будуть корисними для нас в нашій діяльності та дозволять нам досягнути більш високих результатів.

Ще раз дякуємо за вашу працю та внесок у наше професійне зростання.

Ми дуже цінуємо Ваш час та знання та дякуємо Вам за те, що ділитесь ними з нами.

З повагою, колектив ГК «SunRay»



РЕСТАРТ

МАГАЗИН ДОСТУПНОЇ ТЕХНІКИ

ЛИСТ-ПОДЯКА

Мережа магазинів Рестарт висловлює щирю подяку Олександр Соколову за проведення тренінгу «Продажі у військовий час».

Підвищення кваліфікації співробітників є важливою складовою будь-якого напрямку в бізнесі. Навчання персоналу повинне проходити таким чином, щоб мотивувати співробітників на подальший розвиток і на досягнення результатів. Особливо приємно, коли навчання проходить легко і цікаво. Саме цим виділяються тренінги Олександра.

Ефективність тренінгів Олександра полягає в оптимальному співвідношенні відпрацювання практичних навичок і подачі теоретичного матеріалу, і звичайно, в високому професіоналізмі тренера.

Атмосфера, створена в ході тренінгу, сприяла не тільки активній творчій роботі, а й ефективному засвоєнню матеріалу і згуртуванню команди.

З повагою, колектив мережі магазинів РЕСТАРТ



МЕТАЛОФАСАД - Соколов

13 учасників



Прикріплене повідомлення

https://docs.google.com/document/d/1dnGwYVg6e_i8Vr92gTwiu7r5pIY-mMqMbX-v8xpU-mw/edit?usp=sharing



Оксана Котляр

28 травня

17:08

Інформація подана структуровано, дуже доступно і завжди з прикладами! Вихід із зони комфорту і прокачка скілів гарантована! Дякую за тренінг!



Тетяна

17:09

Вітаю
Тренінг зайшов на всі 100%
Час пролетів непомітно
Доступно, креативно, по суті.
Маса нового. Дякую
Рекомендую



Нина

17:09

Дякую за цікавий та продуктивний тренінг. Я отримала багато важливої та корисної інформації. Яку тепер буду застосовувати на практиці.



Юлія Кіщенко

17:09

Емоції зашкалюють!!! Дякую! Багато цікавого матеріалу, причому в різній інтерпретації. Крутий тренінг, все на позитивні. Отримала безліч цікавих ідей для продажу. Так тримати! 👍😊



Саша Яцюк

17:09

Дуже сподобався тренінг, багато цікавої, корисної інформації, багато практичних занять, дякую!!!



Віктор

17:09

Дякую Олександр Соколову за тренінг
Все пройшло класно
Багато цікавої і корисної інформації
Рекомендую



Lesia Moshkovskaia

17:10

Тренінг з продажу Олександра Соколова перевершив мої сподівання!!!! Методи і способи подачі на професійному рівні. Особливо хочу відзначити рольові ігри)))) Дякую 😊😊😊



Юрчук Богдан

17:10

Мій відгук про тренінг 😊:
Все сподобалось, дізнався багато нового та відпрацювали знання, які вже були. Отримав позитивні емоції від проведеного навчання. Тепер залишається систематизувати отриману інформацію на папері та в голові.
Будемо застосовувати здобуті знання при продажах та відточували свою майстерність. Дякую Олександр за корисно проведений час.



Напишіть повідомлення





ОТЗЫВ

о проведении тренингов

«Стандарты продаж и работы с клиентами в отделении банка» в АО «ТАСКОМБАНК» (публичное)

С 14 по 30 апреля 2014 года в АО «ТАСКОМБАНК» (публичное) Александром Соколовым было проведено четыре тренинга «Стандарты продаж и работы с клиентами в отделении банка» для сотрудников Региональной сети. На тренинге, в городе Киеве, обучение прошли 76 специалистов Отделов обслуживания клиентов отделений из 32 отделений Банка. Целью проведения тренинга было: развитие коммуникативных навыков работников Банка и развитие навыков продаж. За результатами проведения тренинга «Стандарты продаж и работы с клиентами в отделении банка» принято решение продолжить сотрудничество с Александром Соколовым и провести обучение директоров отделений Банка и их заместителей.

На мой взгляд, хорошие результаты тренинга во многом обусловлены самим подходом Александра к подготовке и проведению обучения сотрудников АО «ТАСКОМБАНК» (публичное): выявление потребностей сотрудников Банка в обучении, проведение обучения и послетренинговое сопровождение. А предоставленные материалы, по результатам тренинга, дополнили систему продаж, которая внедряется на данном этапе развития региональной сети в АО «ТАСКОМБАНК».

Используемые Александром Соколовым упражнения и кейсы, позволили специалистам Банка раскрыть сотрудникам свои сильные и слабые стороны, отработать навыки продаж (выявление потребностей, работа с возражениями, закрытие сделки), а специалистам Учебного центра провести оценку навыков продаж работников.

По окончании тренингов от сотрудников Банка были получены отзывы о тренинге «Стандарты продаж и работы с клиентами в отделении банка»:

- информативность тренинга – 4,6 баллов (из 5);
- подача материала и стиль обучения – 4,8 балла (из 5);
- соотношение теоретического материала и практических заданий – 30% / 70%;
- применимость полученных знаний – 4,9 балла (из 5).

Начальник Учебного центра
Управления по работе
с персоналом
АО «ТАСКОМБАНК» (публичное)
тел. вн. 416
тел. (067) 978 17 47

_____ Р. П. Свистун



Відгук про співпрацю

До «Академії продажу» Олександра Соколова ми прийшли з запитом надати експертну допомогу з будівництва відділу продажів компанії.

У період з липня по вересень ми провели цикл зустрічей, під час яких відкоригували воронку продажів, відбудували роботу менеджерів з CRM системою, пропрацювали варіанти закриття угод, а також отримали масу цінної інформації та практичного інструментарію для підвищення ефективності продажів нашої компанії.

Дякуємо, Олександр, за його вклад в розвиток нашого бізнесу та сподіваємось на подальшу співпрацю.

*Керівник Відділу
маркетингу
Александр В. В.*

08.09.2021.

Товариство з Обмеженою Відповідальністю
«Компанія «Канцмайстер»
код ЄДРПОУ 37856907 ІПН 378569026515 № св-ва 200005337

Дякуємо Олександрю за цікаві тренінги з продажу, проведені для нашої компанії. Було дуже цікаво та корисно отримати практичні рекомендації з урахуванням особливостей саме нашого бізнесу.

Тренінг проходив у зручному форматі діалогу, де кожен учасник висловлював власну думку та мав можливість під час дискусії знайти цікаві рішення. Під час тренінгу розглядали не лише теоретичні основи продажів, але й багато особливостей з точки зору психології та особистого досвіду Олександра та його команди.

Ми рекомендуємо Олександра як фахівця для підвищення кваліфікації відділу продажів та співробітників, які працюють з клієнтами.

С уважением,
Мухин В. В.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

«КОМПАНІЯ ЦКМ»

ЄДРПОУ 41360627

М. Київ, вул. Здобунівська, 3

р/р UA793808050000000026003581795 в АТ «Райффайзен Банк Аваль»

в м. Київ, МФО 380805

Соколову Олександрю

Подяка

Товариство з обмеженою відповідальністю «Компанія ЦКМ» висловлює свою вдячність Олександрю Соколову за проведення тренінгу з продажів для нашої команди.

Хочемо відзначити, що у тренера дуже чіткий підхід до проведення навчання, він заохочував кожного приймати участь в бесідах. Тренінг був насичений різноманітними ситуаційними вправами, що дозволяло одразу на практиці застосовувати почуту інформацію. Олександр надав нам різні техніки боротьби з запереченнями, роботи в телефонному режимі та при прямих продажах. Було дуже цікаво спостерігати, як тренер на особистому прикладі показав нам, як можна вести діалог з новим потенціальним клієнтом, який не зацікавлений співпрацювати, використовуючи певні методи для цієї ситуації.

Наша команда менеджерів з продажів здобула багато нових знань, які допоможуть в подальшій роботі з постійними та новими клієнтами. Дякуємо за професійний підхід та цікаву подачу матеріалу.

*Директор
ТОВ «Компанія ЦКМ»
Феоктістова О.В.*





Комплектація
Будівельними
Матеріалами

ТОВ «Буд Системи»
01013, м. Київ, вул. Набережно-Печерська дорога, 9-А
www.buds.com.ua

вих. № 24/09

від 24 вересня 2021р.

ЛИСТ – ПОДЯКА

ТОВ «Буд Системи» висловлює свою подяку за тренінг по темі "Активні продажі", проведений Олександром Соколовим для відділу продажів нашої компанії.

Хочемо відзначити високий професіоналізм тренера, вміння працювати з урахуванням індивідуальних здібностей кожного учасника і особисту зацікавленість в ефективності проведення даного заходу.

Участь в даному тренінгу дозволило нашим співробітникам отримати теоретичні знання та практичні інструменти для проведення активних продажів. Застосування на практиці різних методик, дозволило збільшити коефіцієнт корисної дії від роботи менеджерів.

Дякуємо за яскраві емоції та позитивний результат.

Генеральний директор
ТОВ «Буд Системи»



[Handwritten signature]
О.Г. Ільєнченко



**ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«ЮРИДИЧНА КОМПАНІЯ «АРМАДА»
код ЄДРПОУ 41285571**

вул. Декабристів 41/4, м. Миколаїв, 54020

06.09.2021 р.

м. Миколаїв

**Відгук Олександр Соколову за результатами проведення тренінгу
«Активні продажі по телефону і на ділових зустрічах»**

09.07.2021 року Олександр Соколов провів тренінг для партнерів практик і менеджерів з продажів нашої компанії.

Чому обрали для проведення тренінгу саме Олександра Соколова? Тому що команда Олександра дуже професійно здійснила продаж тренінгу – все було зроблено чітко і своєчасно. Для нас це показник – зміг організувати роботу в своїй компанії – і нас зможе навчити!

Хочу відзначити системний підхід тренера до проведення навчання. Спочатку було проведено тестування співробітників та проведено демо-тренінг. Після цього складена програма одноденного тренінгу з врахуванням наших потреб та специфіки продажів по телефону саме юридичних послуг.

Тренінг пройшов дуже динамічно, фахово, без води, чітко по запиті. Окрім теоретичної інформації, постійно велась практична робота: були напрацьовані відкриваючі питання для визначення потреб нашої цільової аудиторії, варіанти офферів та відповідей на заперечення. В результаті ми отримали дуже цінні матеріали, які стали основою Книги продажів.

Особливої уваги заслуговує атмосфера, в якій було проведено тренінг: всі учасники брали активну участь в обговоренні, ставили запитання, на які Олександр надавав цікаві відповіді – його ерудиція вражає! Також з самого початку йому вдалося налагодити командну роботу юристів і менеджерів, вказавши на те, що успіх нашої компанії залежить від високого рівня експертизи в юриспруденції і хорошого володіння навиками продажів.

На тренінгу Олександр говорив про те, що треба бути щедрим та дарувати клієнтам обмін з перевищенням – надавати щось більше чим обіцяв. І це він нам також продемонстрував – провів прослуховування і аналіз дзвінків менеджерів і надав рекомендації. А ще ми отримали он-лайн доступ до додаткових матеріалів.

Однозначно рекомендуємо Олександра Соколова як професійного тренера з продажів та вдячні йому за співпрацю!

Директор
ТОВ «Юридична компанія «Армада»



Олександр Кузнецов



15.11.22р

Відгук Соколову Олександрю від команди компанії Егастроном

Дякуємо Олександрю за те , що відгукнувся приїхати до нас у Львів у такий складний час.Тренінг пройшов у дуже теплій,відкритій атмосфері.Не було звичного формалізму та типового тренінгового формату.Тренер відповідав на найрізноманітніші запитання наших менеджерів,ділився власними кейсами та практичними навичками.Попри те,що Олександр імпровізував , дізнались багато корисної,фундаментальної інформації.Зі зустрічі я вийшов , маючи як мінімум 3 практичні інсайти , які уже почав реалізовувати у роботі нашого Відділу продажу.

Від себе особисто скажу,що формат був для мене несподіваним.Я повністю довірився Олександрю і його професіоналізму – і не прогадав!

В процесі спільної роботи навіть народилася цитата:
"Є люди "сухі" у висловлюваннях - а є"мокрі"" - О.Соколов та ВП Егастроном на тренінгу
12.11.22р

Керівник Відділу продажу
Егастроном



Керівництво Компанії «Інстафінанс» висловлює щирі вдячність Тренінговій компанії «OLEROM», в особі тренера Олександра Соколова і керівника корпоративного навчання Ольги Редзюк, за професійне ставлення по досягненню результатів навчання програми 03.06.2022 р.-14.07.2022 р. обсягом 8 занять (16 годин) on-line формату на тему «Підвищення навичок телефонних перемовин з клієнтами за умов воєнного становища» для спеціалістів по роботі з клієнтами», з серією додаткових індивідуальних занять.

Завдяки великому тренерському досвіду і професіоналізму тренера Олександра Соколова, було виконано завдання керівництва по результатам навчання: дзвінки стали більш результативними, покращився емоційний стан агентів і збільшилася мотивація до роботи з клієнтами по телефону. Команда навчилася підходам і методам роботи, для пошуку індивідуальних рішень для клієнтів, що знаходяться в стресозому стані та скрутному фінансовому становищі в воєнний період.

Через два місяці після завершення навчання можна сміливо підтвердити високу окупність інвестицій у підготовку персоналу.

Тренер проводив навчання в позитивній дружній атмосфері. З увагою ставився до всіх індивідуальних особливостей учасників. Проводив регулярні сесії зворотного зв'язку з керівництвом. Такий підхід дозволив отримати найкращі результати.

Особлива вдячність, Ользі Редзюк за професійно підібраного тренера саме для нашої Компанії, групи навчання, поставлених задач.

Рекомендуємо Компанію «OLEROM» і програму Олександра Соколова для всіх спеціалістів, хто працює з клієнтами, і особливо в важкий для країни період.

Вдячні за плідну співпрацю на результат!

14 вересня 2022 року.

Генеральний директор
ТОВ «ІНСТАФІНАНС»

Артем БОРЦОВС





ТОВ «Бейо Україна»
вул. Бориспільська, 40, 42
с. Чубинське
Бориспільський р-н
Київська обл.
Тел. 501-09-99

Відгук Олександрю Соколову
від колективу ТОВ «Бейо Україна»

Олександрю, дякуємо Вам за те, що 26 та 27 жовтня 2022 року провели тренінг з нашою командою регіональних менеджерів з продажу насіння овочевих культур.

Тренінг проходив практично, було багато рольових ігор та зворотного зв'язку від тренера щодо виправлення помилок у переговорах. Атмосфера була відкрита та щира, програма навчання була адаптована під специфіку товару та особливості завдань з продажів. Менеджерам стало легше виявляти потреби клієнтів та працювати із запереченнями.

Вдячні Вам за професійну та результативну роботу з проведення офлайн тренінгу для нашої команди.

З повагою,
директор ТОВ «Бейо Україна»



І.А. Сольський

VALIION

АГЕНЦІЯ НЕРУХОМОСТІ

Дякуємо Олександр Соколову за тренінг з продажу, який він провів в нашій ріелторській компанії «Валіон».

Дуже важливо, що незважаючи на важку ситуацію та складний моральний стан країни під час війни, Олександр зумів надихнути та дати багато практичних інструментів для 80 співробітників нашої компанії, для найкласніших ріелторів Києва.

Завдяки Олександр, наші ріелтори тепер ще краще підійматимуть економіку і робитимуть свій внесок у Перемогу нашої Великої України.

Тренінги Олександра для нас дуже цінні, та дають відмінні результати. Дуже важливо, що він працює над підвищенням рівня свідомості у глобальному розумінні. А також дає безліч важливих та корисних інструментів для ведення переговорів та продажів.

І надалі будемо співпрацювати з Олександром Соколовим. Дякуємо за професіоналізм, знання та харизматичну подачу інформації.

Директор АН «Валіон»



Пилипчук А.К.



10.11.2022

Лист-подяка Олександр Соколову

Олександр, виражаємо Вам вдячність за проведення тренінгу з продажів для команди Make Tattoo.

Впродовж тренінгу та після нього відмічасмо ріст продажів та вдосконалення комунікації з клієнтом, що є найкращим показником ефективного тренінгу.

Не дивлячись на те, що тренінг був у форматі віддалених Zoom-конференцій, та в воєнний час, Вам вдалось втримувати увагу кожного учасника за рахунок своєї харизми та формату подачі інформації. Для нас було важливо, що корисні та ефективні техніки чергувались з цікавими прикладами та практичними заняттями. Індивідуальний підхід дав можливість підібрати техніки продажу та комунікації кожному учаснику особисто, та підкреслити ще більше сильні сторони. Ви підібрали техніки, які добре працюють в нашій сфері продажу обладнання та розхідних матеріалів для тату майстрів та окремо пропрацювали з продавцями мережі магазинів та менеджерами з продажу онлайн-магазину.

На наш погляд, ви чудово справились з нашим запитом як команди і запитом кожного продавця, та менеджера з продажу. Всі учасники задоволені пройденим навчанням та новими знаннями, які легко використовують на практиці. Вдячні за додаткові приємні бонуси, якими одночасно ви і продемонстрували на практиці частину курсу про обмін з перевищенням і цінність клієнта.

Рекомендуємо Вас, як професійного тренера та вдячні за співпрацю.

Керівник відділу з продажів
Make Tattoo
0800336564
info@maketattoo.com.ua
м. Київ, вул. Хрещатик 46Б

Іщук Катерина

ТОВ "НІКА-ОЙЛ"

ТОВ "НІКА-ОЙЛ"

код ЄДРПОУ 38788147
50015, Дніпропетровська обл.,
м. Кривий Ріг, вул. Конституційна, 15
сайт www.fanfaro.in.ua

p/p UA143052990000026006010401834
в КР.ФІЛІЯ ПАТКБ"ПРИВАТБАНК"
МФО 299000
e-mail: nikaoil17@gmail.com

Вих. №0511-1
Від 05.11.22р.

Лист-подяка Олександр Соколову

Олександр, воліємо подякувати Вам від імені всієї нашої команди та від себе особисто за проведений тренінг із збільшення обсягів продажів.

Цінність та важливість даного тренінгу особливо хочеться підкреслити у нинішній воєнний час.

Зустріч у оф-лайн форматі надала можливість зарядитися Вашою позитивно енергетикою, спрямованою на результат, кожен учасник не був обділений увагою, кожен отримав цінну інформацію про свої сильні сторони та моменти, які слід підсилити. Для нашої команди особливо важливим було отримати не тільки теоретичні знання, а й практичні навички, які дійсно працюють, почути конкретні приклади, «розіграти» між собою ситуації, які найчастіше виникають під час взаємодії «Продавець-клієнт».

Особисто від себе хочу відмітити, що Ви справилися з поставленим запитом «прокачати» менеджерів з продажів на всі 100%, враховуючи специфіку діяльності нашої компанії. Кожен з учасників тренінгу залишився задоволений отриманими знаннями, навичками та з упевненістю втілює їх тепер у своїй роботі.

Із впевненістю рекомендуємо Вас як професійного тренера у своїй сфері та щиро вдячні за співпрацю!

З повагою, директор
ТОВ «НІКА-ОЙЛ»



Молозін Д.В.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Швацьке підприємство «Новий стиль»

Ідентифікаційний код юридичної особи: 38790643

Місцезнаходження юридичної особи:

Україна, 54001, Миколаївська обл., м. Миколаїв, вул. Потьомкінська, будинок 69, квартира 27

Номер платника податків: 44104027

м. Одеса

01 марта 2023 року

**Лист подяка
Олександр Соколову.**

Вельмишановний пан Олександр !

Виражаємо Вам велику вдячність за професійне та яскраве проведення он – лайн курсу «Продажі одягу у магазині / салоні» для консультантів магазинів одягу KIFA у місті Одеса.

Ви зробили величезний внесок у розвиток, як особистісний так і професійний, відділу оф - лайн продажів торгової марки одягу **KIFA**.

Тепер на нас чекає велика та цікава робота – відпрацьовувати отримані під час тренінгів знання та навички.

Ви надихнули нас на нові досягнення як в особистому зростанні, так і в роботі з клієнтами.

Будемо з нетерпінням чекати наступних зустрічей та тренінгів.

Бажаємо Вам, Олександр, яскравих життєвих фарб, натхнення, підкорення нових вершин !

Дякуємо за плідну співпрацю !

Засновник

ТОВ «ШП «Новий стиль»



Олена Вячеславівна

Директор магазинів KIFA
м. Одеса



Антоніна Анатоліївна

Відгук на тренінг « Методи ефективних переговорів». (тренер Соколов Олександр)

Тренінг Олександра Соколова «Методи ефективних переговорів» проходив в цікавій формі – індивідуальний підхід до кожного учасника тренінгу зі своїми проблемами у переговорах.

Такий формат тренінгу дав можливість маркетологам не тільки звернути увагу на свої проблеми та вирішити їх, а і взяти додатковий багаж знань та технік у колег, коли вони працюють з тренером по своїм проблемам.

Тренер ділився своїм досвідом та давав свої рекомендації на рахунок ведення діалогу з лікарем на візиті та в онлайн переговорах.

У тренінгу була присутня гра візитів з обговоренням конкретних кейсів в умовах військового стану, що в подальшому дає змогу краще засвоїти інформацію та використовувати в роботі.

Маркетологи отримали нові знання та техніки, відпрацювали правильність поставлення питань лікарю, навчилися контролювати емоції та підстроюватися під емоції лікаря.

Тренінг проходив інтенсивно та у дружній атмосфері.

Олександр надихнув та надав цінні поради не тільки для роботи, а і для життя.

Задоволена тренером та тренінгом.

Рекомендую Олександра Соколова як тренера та його тренінги.

З повагою SFM BU CHS компанії ІПСЕН

Назаренко Лариса.

Представництво компанії
«Макміллан Едьюкейшн Лімітед»
02192 м. Київ, бул. Дарницький, 5,
офіс 7

Тел.: +38 050 334 06 77
www.macmillanukraine.com

Вих. № 9/А

Від 20.03.2023 року

Лист-подяка

Багато з нас поділяє думку, що дуже важко здивувати , коли ти спеціаліст з гарним досвідом роботи. Але якщо ти тренер Олександр Соколов, тоді тобі це вдасться.

Наша компанія Macmillan запросила Олександра, щоб отримати ключові знання з продажів для абсолютно нових колег, розкрити нові секрети для досвічених та проаналізувати роботу «акул».

Тренінг проводився оффлайн та онлайн. Оффлайн - два дні позитиву, нового досвіду , спілкування, рольових ігор, аналізу роботи компанії , висновків та натхнення. Онлайн- два дні, обміну досвіду та думок, обговорення ідей. Кожен учасник побачив себе дещо в новій ролі, поставив нову мету у роботі та отримав домашнє завдання.

Тренер коректно підводив до вирішення задач, аналізував наші висновки та вдало керував процесом тренінгу. Особливо гарно, що тренінги Олександра Соколова є сесійними, колеги збагачуються знаннями , а плече тренера завжди поруч .

З повагою,

Директор представництва

"Макміллан Едьюкейшн Лімітед"



Олена Колесник