

FRAGMENTY LISTÓW REFERENCYJNYCH

Krzysztof Fiech, DBA – praktyk sprzedaży. Modyfikuje nieefektywne zachowania sprzedażowe handlowców w zakresie zwiększania: wartości sprzedaży, wielkości sprzedaży i liczby kluczowych klientów. W trakcie doktoranckich studiów biznesowych Executive DBA w Polskiej Akademii Nauk przeprowadził autorskie, jedyne w Polsce, badania zachowań sprzedażowych handlowców (grupa n=1364 osób ze 141 firm). Sprecyzował zachowania obniżające rentowność firm i realizuje szkolenia korygujące. Konsultował restrukturyzację strategii sprzedażowych prowadząc ponad 280 wieloetapowych programów doradczo-szkoleniowych. Łącznie prowadził ponad 2000 dni szkoleń i warsztatów zamkniętych, dla ponad 600-set firm z kilkudziesięciu branż oraz kilka tysięcy godzin doradztwa i mentoringu sprzedażowego.



MELOG.COM – LIDER NIERUCHOMOŚCI W INTERNECIE

Referencje

Z przyjemnością udzielam referencji Panu Krzysztofowi Fiechowi i firmie Toptrade. Pan Krzysztof przeprowadził w firmie Morizon S.A cykl szkoleń handlowców i biura obsługi klienta. W przeciągu 3 miesięcy odbyły się 4 dwudniowe sesje szkoleniowe. Szkolenia zostały bardzo dobrze odebrane przez samych szkolonych. Często zdarzały się opinie, cyt. " To najlepsze szkolenie na jakim byłem w życiu".

W wyniku szkoleń nastąpiła wyraźna zmiana w samookreślaniu się handlowców, w lepszym rozumieniu roli jaką odgrywają w firmie oraz w relacji z klientami. W praktyce przełożyło się to na ok 10% wzrost wyników sprzedaży.

Z pełnym przekonaniem polecam usługi Pana Krzysztofa Fiecha tym managerom i szefom firm, którym zależy na rzeczywistym rozwoju zespołu sprzedażowego i efektywnym zwiększeniu osiąganych wyników.

**Dyrektor działu sprzedaży
Michał Mierzyński**



3W Dystrybucja Budowlana S.A.

ul. Pionierów 31, 41-711 Ruda Śląska
tel./fax : +48 32 240 23 93, tel.kom. 726 05 00 00
e-mail: biuro@3wdb.pl

Potwierdzenie wykonania usługi szkoleniowej

W imieniu firmy 3W Dystrybucja Budowlana poświadczamy zrealizowanie na rzecz naszej firmy, przez firmę Toptrade Krzysztof Fiech, programów szkoleniowych o nawie „Profesjonalizm w handlu” i „Menedżer doskonały”.

Programy szkoleniowe obejmowały szkolenia z zakresu psychologii efektywnej sprzedaży, negocjacji, automotywacji, treningu praktycznych umiejętności sprzedażowych oraz szkoleń menedżerskich z zakresu zarządzania przez cele, zarządzania pracownikami i motywacji, w łącznej ilości 24 dwudniowych szkoleń – 3 menedżerskich i 21 handlowych.

Praagniemy wyrazić swoje zadowolenie wynikające z profesjonalnego przygotowania i prowadzenia szkoleń przez Pana Krzysztofa Fiech. Prowadzący sprawnie motywował i angażował uczestników do aktywnego uczestnictwa. Zajęcia miały charakter warsztatowy, oparty na aktywnej pracy uczestników i ćwiczeniach praktycznych, z wykorzystaniem kamery. Nasi pracownicy otrzymali wiele cennych wskazówek i rozwiązań problemów, które są przydatne w codziennym wykonywaniu obowiązków zawodowych.

Z przyjemnością polecamy Pana Krzysztofa Fiech, jako osobę rzetelną, doświadczoną i profesjonalną, wykazującą pełne zaangażowanie w realizację powierzonego mu zadania.

**Prezes Zarządu
Michał Adamiuk**

**Wiceprezes Zarządu
Paweł Sepiolo**



B.B. Choczyński Sp. Jawna
ul. Sienkiewicza 81, 34-300 Żywiec
tel. +48 33 865 23 66, fax: +48 33 865 25 01
www.eurofirany.com.pl

Potwierdzenie wykonania usługi szkoleniowej

Z firmą TOPTRADE Krzysztof Fiech współpracujemy od kilkunastu lat. W tym okresie pan Krzysztof Fiech i trenerzy współpracujący z firmą TOPTRADE realizowali cyklicznie szkolenia z obszarów: sprzedaży, negocjacji, motywacji i zagadnień pracy menedżerskiej.

Odbiorcami szkoleń byli sprzedawcy, przedstawiciele handlowi i kadra menedżerska naszych Salonów Firmowych i Centrali Firmy. Umiejętności szkoleniowca oraz sposób prowadzenia sprawy, że zarówno osoby z dużym, jak i niewielkim stażem uzyskały wiedzę i nabyły umiejętności, które niewątpliwie będą mogły wykorzystać w swojej pracy. Elastyczność Pana Krzysztofa oraz konkretne odpowiedzi świadczą o ogromnej wiedzy i doświadczeniu. Szkolenia w 100% spełniły nasze oczekiwania.

Bogusława i Bogusław Choczyński
Właściciele Firmy



Icopal S.A.
ul. Łaska 169-197, 98-220 Zduńska Wola, Polska
tel. +48 43 823 41 11, fax +48 43 823 33 89
www.icopal.pl

Dobry los sprawił, że spotkaliśmy się w momencie, kiedy polski oddział koncernu ICOPAL zjednoczył swój potencjał handlowy i stanął przed zadaniem uczynienia z niego jednego, silnego organizmu. Praca i poświęcenie firmy TOPTRADE, włożone w szkolenie bardzo nam w rozwiązaniu tego zadania pomogły.

Jesteśmy pewni, że wysiłki Pana Krzysztofa Fiecha, naszego trenera, zaowocują wzrostem profesjonalizmu i operatywności naszych handlowców, a w rezultacie ugruntują naszą pozycję lidera na polskim rynku bitumicznych pokryć dachowych.

Dośkonale zdajemy sobie sprawę z tego, iż w obecnych czasach nie jest sztuką wyprodukować towar, lecz sztuką jest go sprzedać. Dzięki pomocy firmy TOPTRADE mamy nadzieję stać się mistrzami w tej dziedzinie.

Przemysław Rasz – PREZES ZARZĄDU
Włodzimierz Knap – DYREKTOR HANDLOWY



Wektor Wiedzy ul. Lawendowa 1 35-605 Rzeszów
Zaufało nam już ponad 15 000 firm i instytucji

Współpraca z panem Krzysztofem Fiech i firmą TOPTRADE trwa od 2018 roku. W tym okresie p. Krzysztof realizował cyklicznie szkolenia z zagadnień know-how efektywnej sprzedaży, negocjacji i motywacji, dla struktur sprzedażowych, kadry menedżerskiej i zarządu naszej firmy oraz, jako podwykonawca, dla pracowników naszych Klientów.

Jesteśmy zadowolenia ze współpracy z Panem Krzysztofem Fiechem. Pan Krzysztof do szkoleń przygotowuje się bardzo rzetelnie. Przed szkoleniem są określane oczekiwania indywidualnych uczestników jak i kadry zarządzającej.

Szkolenia są prowadzone w sposób ciekawy i angażujący. Pan Krzysztof zachęca i stwarza przestrzeń do interakcji. Na szkoleniu uczestnicy mają możliwość dzielenia się doświadczeniami, zadawania pytań oraz współtworzenia nowych rozwiązań. Informacje przekazywane przez Pana Krzysztofa są ciekawe i mają praktyczne zastosowanie. Uczestnicy chętnie wykorzystują je w codziennej pracy. Oceny wystawiane przez uczestników na koniec szkolenia są bardzo wysokie.

Szymon Trzemzański
Prezes Zarządu



Firma Handlowa BAT Sp. z o.o. z siedzibą:
83-340 Sierakowice, ul. Mirachowska 31
tel. 58 684 73 36, fax. 58 681 63 38

www.bat.pl info@bat.pl

Firma Handlowa Bat udziela referencji Krzysztofowi Fiechowi, jako trenerowi kompetentnemu, odpowiedzialnemu i profesjonalnemu w prowadzeniu szkoleń.

Współpraca z Krzysztofem Fiechem trwa od 2010 roku. Słuchaczami jego szkoleń byli menedżerowie, kierownicy działów sprzedaży, kierownicy magazynu, handlowcy, magazynierzy oraz kierowcy. Krzysztof Fiech dał się poznać jako ekspert w swojej dziedzinie, prowadząc zajęcia dotyczące technik sprzedaży, profesjonalnej obsługi klienta, psychologii efektywnego handlu, zarządzania zespołem sprzedażowym. Ma wiedzę teoretyczną oraz praktyczne doświadczenie. Dzięki osobistemu zaangażowaniu trenera oraz sposobowi, w jaki motywował do pracy zajęcia pozwoliły na uzyskanie szerokiej wiedzy. Szczególny warty podkreślenia jest silny nacisk na etykę, który stanowi bazę do omawiania poszczególnych zagadnień.

Dzięki szkoleniom słuchacze nabrali większej pewności i wiary we własne możliwości. Poznali zasady budowania wizerunku firmy i trwałych relacji z klientami, co już przekłada się na efektywne wyniki pracy i skuteczność sprzedaży.

Tadeusz Bigus
Prezes Zarządu

Konzeption II® FINANSE I UBEZPIECZENIA

Szkolenia są znakomicie przygotowane, wiedza podawana jest w sposób usystematyzowany, co ma niebagatelny wpływ na jej właściwy odbiór. Materiały szkoleniowe opracowane zostały w sposób niezwykle czytelny i z tego względu pozwalają każdemu uczestnikowi sięgać do zdobytej wiedzy jeszcze przez długi czas po zakończeniu szkolenia.

Wykładowca, ze swoją znajomością omawianej problematyki, komunikatywnością i ogromną kulturą osobistą, potrafi wprowadzić podczas szkolenia atmosferę sprzyjającą nauce i powodującą, że czas poświęcony na szkolenie jest czasem korzyści dla każdego jego uczestnika.

Jadwiga Olearczyk
V-ce Prezes Zarządu



Medicolux Sp. z o.o.
ul. Panewnicka 91; 40-761 Katowice
tel: 032/204-62-23; tel/fax: 032/204-62-22

Chciałabym w imieniu firmy Medicolux wyrazić głębokie uznanie dla zaangażowania i wkładu pracy, a także wieloletniej wzorowej kooperacji z firmą Medicolux w zakresie szkolenia jej współpracowników.

Profesjonalizm, obowiązkowość, niezawodność i niezmiennie wysoka jakość świadczonych przez Pana usług, a także ponadprzeciętne kompetencje osobowościowe stanowią dla wszystkich naszych współpracowników, a zwłaszcza dla osób nowo przyjmowanych do pracy, godny naśladowania wzorzec wysokiego poziomu w każdym aspekcie.

Efektywność Pańskich szkoleń jest widoczna w ciągłym rozwoju firmy i wzroście wyników sprzedaży, przejawia się w coraz lepszej pracy przedstawicieli w terenie i doskonaleniu umiejętności zarządzania ludźmi przez team managerów. Można powiedzieć, że firma Medicolux w dużej mierze właśnie Panu zawdzięcza swój sukces w jego obecnej postaci.

Będąc wyrazicielem opinii naszych współpracowników – uczestników Pańskich szkoleń – oraz własnej, bardzo się cieszę z więzi łączącej Pana z naszą firmą. Pozwala to na precyzyjny dobór treści szkoleniowych i profilu szkoleń dostosowanego do specyfiki funkcjonowania naszej firmy, a w przypadku problemów znaleźć optymalne rozwiązanie.

Mam nadzieję na dalszą owocną współpracę, życząc Panu jednocześnie wspaniałych sukcesów i satysfakcji z wykonywanej pracy.

Jolanta Bartczak
Dyrektor Naczelny

W imieniu firmy LEIER POLSKA S.A., Zakład Wola Rzędzińska poświadczam, że firma TOPTRADE Krzysztof Fiech, w okresie od 2006 do 2018 roku kilkakrotnie realizowała na rzecz naszej firmy usługi szkoleniowe. Zakres merytoryczny szkoleń obejmował zagadnienia know-how efektywnej sprzedaży, negocjacji, automotywacji, praktycznych warsztatów handlowych i zagadnień profesjonalnej obsługi klienta. Uczestnikami szkoleń byli członkowie zarządu, kadra menedżerska, handlowcy, przedstawiciele handlowi i pracownicy działu obsługi klienta. Ostatnim ze szkoleń było, zrealizowane w lutym br., dla kadry menedżerskiej i przedstawicieli handlowych naszej firmy, szkolenie „Psychologia efektywnego handlu”. Szkolenie omawiało zagadnienia strategii efektywnej sprzedaży w otoczeniu silnie konkurencyjnego i walczącego ceną rynku.

Lesław Paciorek
Prezes Zarządu

SEAT

PHU Hatlapa s.c.

Przeprowadzone przez firmę TOPTRADE szkolenie charakteryzowało się wysokim profesjonalizmem oraz spełniło nasze wymagania. Jesteśmy bardzo zadowoleni ze sposobu jego prowadzenia i poruszanych podczas jego trwania zagadnień. Fachowość TOPTRADE jest godna polecenia innym.

Fryderyk Hatlapa
Właściciel Firmy



GRUPA POLSKIE SKŁADY BUDOWLANE S.A.

Welecz 142; 28-100 Busko Zdrój; tel.: (041) 378 52 00; 378 52 2

Firma TOPTRADE systematycznie prowadzi dla GRUPY PSB S.A. szkolenia w zakresie „Psychologii aktywnego handlu”. Pragniemy podkreślić wysoki poziom i rzeczowość treści merytorycznych przekazywanych podczas szkolenia. Nie bez znaczenia jest też elastyczność i komunikatywność w przekazie. Prowadzący – Pan Krzysztof Fiech błyskawicznie reaguje na sugestie i oczekiwania uczestników, co świadczy o bardzo dobrej znajomości omawianej tematyki od strony praktycznej i teoretycznej.

Cenimy sobie wysoko współpracę z firmą TOPTRADE, zamierzamy ją kontynuować, a tym samym rekomendować innym przedsiębiorcom.

Mirosław Lubarski
Dyrektor Marketingu i Eksportu

OKNA
Katowice

P.P.H. "OKNA" Sp. z o.o. - Sp. K.

Al. Roździeńskiego 188b, 40-203 Katowice

tel.(032) 203 05 56, tel./fax. (032) 203 05 60 ; 203 04 56

Niniejszym pismem pragniemy podziękować firmie szkoleniowej "TOPTRADE", która przeprowadziła w naszej firmie cykl szkoleń doskonalących teoretyczne i praktyczne umiejętności handlowe kadry menedżerskiej, pracowników działu handlowego oraz serwisu. Program obejmował trzy tematy: "Profesjonalizm w Handlu - vademecum efektywnej sprzedaży", "Akademię Umiejętności" oraz Warsztaty praktyczne.

Miło nam poinformować, iż bardzo wysoko oceniamy poziom merytoryczny przeprowadzonych szkoleń, co jest niewątpliwą zasługą prowadzącego je trenera, Pana Krzysztofa Fiecha. Pan Krzysztof Fiech dał się poznać, jako człowiek o bardzo wysokiej kulturze osobistej, dużej wiedzy teoretycznej i praktycznej, szybko rozwiązujący problemy przedstawiane przez uczestników szkolenia. Łatwość nawiązywania kontaktów w połączeniu z płynnym przekazem i humorem trenera sprawiły, iż szkolenie stało się wartościowym pod względem zawodowym doświadczeniem.

Z tym większą przyjemnością polecamy wszystkim pragnącym podnosić swe umiejętności w tym zakresie firmę "TOPTRADE" oraz jej głównego trenera, Pana Krzysztofa Fiecha. Wyrażamy także przekonanie, że realizowany przez niego program szkoleń będzie miał charakter cykliczny.

mgr Krzysztof Łakota
Dyrektor ds. Handlu i Marketingu

Boryszewo Nowe, 09 – 442 Rogozino, ul. Otolińska 25, Płock

„Nasze zespoły pracują razem dla wspólnej przyszłości” – od lat firma BUDMAT dokłada wszelkich starań, aby jakość obsługi klienta oraz jego komfort i zadowolenie ze współpracy, były na najwyższym poziomie. Mamy pełną świadomość jak wielkie zadanie powierzamy naszym zespołom handlowym, ponieważ to one, będąc wizytówką firmy, muszą spełniać największe wymagania naszych klientów.

Każdy zespół handlowy, aby spełnić pokładane w nim oczekiwania i klienta i pracodawcy, musi być wyposażony w odpowiednie narzędzia do pracy. Cykl szkoleń doskonalących przygotowany wspólnie z Firmą TOPTRADE Krzysztof Fiech i przez nią zrealizowany, był kolejnym krokiem w doskonaleniu warsztatu zawodowego, handlowego naszych pracowników. Zdecydowaliśmy się na współpracę z Firmą TOPTRADE Krzysztof Fiech zadowoleni z dotychczasowych kontaktów i wspólnych realizacji oraz przekonani o najwyższej jakości usług, które w tym zakresie firma TOPTRADE wykonuje. Ogromne doświadczenie trenera w problematyce kształcenia i doskonalenia umiejętności handlowych (ze szczególnym uwzględnieniem branży budowlanej i stalowej) pozwoliło nam mieć pewność, że nasze zespoły będą kształcone przez specjalistę i fachowca w tej dziedzinie.

Profesjonalizm, olbrzymie zaangażowanie i oddanie się tematowi oraz umiejętność kompleksowego przekazywania wiedzy, spotkały się z bardzo dobrym odbiorem wśród naszych zespołów handlowych, co już zaczęło przynosić zaplanowane efekty.

mgr Mariusz Jeżewski - Dyrektor Działu Handlowego
Agnieszka Korolczuk – kierownik Działu Reklamy



PM Doradztwo Gospodarcze sp. z o.o.
ul. Grochowska 39A, 31-516 Kraków
NIP 683-17-81-842
tel./fax: 012 292 76 32
www.pmdg.pl

PM Doradztwo Gospodarcze Sp. z o.o. pragnie podziękować Panu Krzysztofowi Fiechowi za pracę w projekcie „Synergia działań szkoleniowych i doradczych – zwiększenie konkurencyjności firm z Grupy Polskie Składy Budowlane”, finansowanym ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

W ramach projektu w okresie od 15 grudnia 2008 do 14 grudnia 2010 roku Pan Krzysztof Fiech przeprowadził:

- 46 szkoleń z tematu „Profesjonalna sprzedaż”
- 7 szkoleń z tematu „Umiejętności efektywnego handlu (ćwiczenia praktyczne)”
- 6 szkoleń z tematu „Warsztaty umiejętności handlowych – ćwiczenia praktyczne”.

Szkolenia przeprowadzone przez Pana Krzysztofa Fiecha wyróżniały się profesjonalizmem, wysokim poziomem merytorycznym oraz bogatą wiedzą praktyczną. Ankiety ewaluacyjne przeprowadzane po zakończeniu każdego szkolenia potwierdziły zadowolenie uczestników z pracy trenera. Z pełnym przekonaniem firma PM Doradztwo Gospodarcze Sp. z o.o. rekomenduje Pana Krzysztofa Fiecha jako profesjonalnego i rzetelnego trenera.

Jakub Słupiński
Prezes Zarządu

M A S

„MAS” OBRÓT SUROWCAMI I MATERIAŁAMI TECHNICZNYMI Sp. z o.o.
40-599 Katowice ul. Żeliwna 38

Firma TOPTRADE systematycznie prowadzi szkolenia w naszej Spółce w zakresie doskonalenia technik sprzedaży oraz umiejętności kierowniczych. Bardzo wysoko oceniam kompetencje merytoryczne i pedagogiczne wykładowcy – Pana Krzysztofa FIECHA. Zajęcia prowadzone są profesjonalnie pod każdym względem. Czas przeznaczony na szkolenia jest wykorzystany właściwie. Z pewnością będziemy w dalszym ciągu korzystać z usług firmy TOPTRADE i pana Krzysztofa FIECHA.

mgr Maciej Mol
Dyrektor d/s Personalno – Organizacyjnych



Przedsiębiorstwo Handlu Materiałami Budowlanymi STALMET Sp. z o.o.
20-468 Lublin, ul. Krzemionki 4, tel./fax: 81 745 1869 e-mail: info@stalmet.com.pl

PHMB „Stalmet” Spółka z o.o. w Lublinie dziękuje firmie TOPTRADE Krzysztof Fiech za cykl szkoleń:

- 07-08.06.2013 „Profesjonalizm w handlu – vademecum efektywnej sprzedaży”.
- 22-23.06.2013 „Prowadzenie rozmów handlowych – warsztaty”.
- 09-12.07.2013 „Trening indywidualny z przedstawicielami handlowymi”.
- 13.07.2013 „Negocjacje handlowe”.

Szkolenia przeprowadzone przez Pana Krzysztofa Fiech były prowadzone na wysokim poziomie dzięki Jego dużej wiedzy teoretycznej i praktycznej. Jasne i rzetelne informacje przekazane były w profesjonalny, a zarazem bardzo przyswajalny dla uczestników sposób. Duża umiejętność Pana Krzysztofa Fiecha, polegająca na łatwości nawiązywania kontaktów, pozwoliła angażować uwagę uczestników oraz płynnie wciągać ich do dyskusji.

Połączenie szkolenia z ćwiczeniami praktycznymi i dodatkowymi materiałami pomogło lepiej zrozumieć przekazywaną teorię.

Umiejętność kompleksowego przekazywania wiedzy, ze szczególnym uwzględnieniem specyfiki prowadzone działalności i potrzeb naszej firmy sprawi, że z pewnością nabyte umiejętności zostaną wykorzystane przez szkolonych pracowników w dalszej ich pracy.

Polecam firmę Pana Krzysztofa, a wykładowcy życzę nowych wyzwań.

Zbigniew Borowy
Prezes Zarządu

Hadex®

Centrum Zaopatrzenia
Budownictwa

Firma Handlowo - Usługowa
Bogusław Hanzlik

44-268 Jastrzębie Zdrój - Borynia, ul. Łąkowa 2, tel.032 / 4716635, 4718799
<http://www.hadex.com.pl> e-mail:hadex@hadexcom.pl.

Firma TOPTRADE organizowała dla pracowników marketingu i działu zbytu firmy HADEX specjalistyczne seminarium pod nazwą "Profesjonalizm w handlu - vademecum efektywnej sprzedaży". Miło nam potwierdzić wysoką jakość świadczonych usług przez firmę TOPTRADE. Odbyte seminarium w pełni zaspokoilo nasze oczekiwania, czego probierzem mogą być uzyskane przychody firmy w ciągu ostatnich dwóch miesięcy - kilkanaście procent powyżej zakładanego planu.

Inż. Arkadiusz Ziebur
Prezes Zarządu

ASPEKT

MEBLE BIUROWE

Upzejmie informujemy, iż pracownicy firmy ASPEKY brali udział w szkoleniu „Techniki sprzedaży”. Zakres tematyczny szkolenia jak i kadra wykładowców, która w sposób profesjonalny i fachowy przekazała niezbędną wiedzę do wykorzystania w kontaktach z klientem, odpowiadały naszym oczekiwaniom.

Szkolenie przyczyniło się w dużym stopniu do zwiększenia efektywności pracy naszych pracowników, a co za tym idzie do zwiększenia liczby zamówień i sprzedaży. Bez wahania polecamy firmę TOPTRADE innym przedsiębiorcom.

Michał Mazurkiewicz
Właściciel Firmy



dynamic

ELECTRONICS & COMPUTERS SINCE 1990

Niniejszym zaświadczam, iż jako firma handlowa, posiadająca kilka oddziałów na terenie województwa śląskiego, stale korzystamy ze szkoleń firmy Toptrade, które prowadzone są na zasadzie cyklicznej. Od momentu wprowadzenia szkoleń dla handlowców i sprzedawców ich wyniki znacznie się poprawiły oraz nadal utrzymują tendencje wzrostowe. Tym samym firma nasza uzyskała znaczne korzyści materialne.

Krzysztof Szymanowski
Prezes Zarządu



ELDAN Sp. z o. o. sp. k.

ul. Wojska Polskiego 3
PL 39-300 Mielec

Z firmą TOPTRADE Krzysztof Fiech współpracujemy od kwietnia 2019 r. Pan Krzysztof Fiech zrealizował na rzecz naszej firmy szkolenia i praktyczne warsztaty z obszarów odpowiednich za zwiększanie efektywności sprzedaży. Odbiorcami szkoleń są członkowie zarządu kadra menedżerska i handlowcy naszej firmy.

Pan Krzysztof Fiech był bardzo zaangażowany i kompetentny. Szkolenie było prowadzone w sposób bardzo dynamiczny, profesjonalny i interesujący. Prowadzący potrafił przekazać uczestnikom szkolenia swoje bardzo bogate doświadczenie w pracy sprzedawcy, opierając się na konkretnych przykładach i analizach przypadku klienta, transakcji czy rozmowy.

**Elżbieta Burkiewicz
Komplementariusz**



Zakład Przetwórstwa Mięsa
Bogusław Strześniewski
09-412 Proboszczewice

List referencyjny

Zakład Przetwórstwa Mięsa PEKLIMAR Bogusław Strześniewski nawiązał współpracę z firmą TOPTRADE w 2002 roku. Od tego czasu wielokrotnie odbywały się szkolenia z zakresu technik sprzedaży i pracy z klientem. Szkolenia te były realizowane dla pracowników działu handlu, tzn. regionalnych przedstawicieli handlowych pracujących w terenie, jak również dla ekspedientek sklepów detalicznych. Nie bez znaczenia we współpracy z TOPTRADE jest możliwość wspólnej pracy nad treścią i przebiegiem szkoleń. Elastyczność i kompetencja pracowników TOPTRADE dała gwarancję udanych szkoleń, czego wyrazem jest nasza współpraca do dzisiaj. Z pełną odpowiedzialnością polecamy usługi firmy TOPTRADE, jako profesjonalnego i rzetelnego partnera we współpracy.

**Monika Gołębiowska
Dyrektor ds. Handlu i Marketingu**

//vector

Stolarka budowlana

ul. Gacka 1; 42-500 Sosnowiec, info: 0 800 63064; tel./fax (032) 263-46-83;

Pracownicy naszej firmy wzięli udział w cyklu szkoleniowym przeprowadzonym przez firmę Toptrade pana Krzysztofa Fiecha.

Szkolenie zostało przeprowadzone na wysokim poziomie. Kwalifikacje naszych handlowców i sprzedawców wzrosły, jakość obsługi klienta znacznie się poprawiła, a tym samym efektywność pracy zmieniła się na korzyść po kursie przeprowadzonym przez firmę „toptrade”. Stwierdzamy, że firma „toptrade” przeprowadza profesjonalne kursy szkoleniowe i bez wątplenia możemy polecić ją każdej firmie.

**Jerzy Targosz
Dyrektor Generalny**

APATOR - SERVICE Sp. z o.o.

40-203 Katowice Al. Roździeńskiego 188

Uprzejmie informujemy, że współpraca z firmą TOPTRADE w zakresie szkolenia pt. " Kurs Profesjonalnego handlu " spełniła nasze oczekiwania. Liczymy na dalszą owocną współpracę.

**mgr Piotr Cygan
Kierownik Działu Handlu i Marketingu**

BODEKO Sp. z o.o.

WYROBY HUTNICZE MATERIAŁY BUDOWLANE

UL. PADEREWSKIEGO 120 42-400 ZAWIERCIE TEL: 672-16-74, 671-56-78

Firma „TOPTRADE” prowadziła dla pracowników działu handlu i marketingu naszej firmy szkolenie w dziedzinie doskonalenia technik sprzedaży. Bardzo wysoko oceniamy jakość świadczonych przez nich usług.

Szkolenie spełniło nasze oczekiwania i pozwoliło na wypracowanie nowych wzorów współpracy z klientem. Profesjonalizm świadczonych przez TOPTRADE usług pozwala na polecenie każdemu przedsiębiorcy.

Janusz Kocłęga
Prezes Zarządu

Thermo® Sp. z o.o.

Panele podłogowe, panele ściennie

Firma nasza wzięła udział w cyklu szkoleniowym zorganizowanym przez firmę Toptrade. Dzięki kursom przeprowadzonym przez pana Fiech pracownicy podnieśli swoje kwalifikacje. Od momentu wprowadzenia szkoleń wyniki w naszej firmie znacznie się poprawiły, uzyskaliśmy korzyści materialne i merytoryczne. Mamy w planie udział w dalszych szkoleniach. Ceniśmy sobie współpracę z firmą Toptrade i polecamy ją innym przedsiębiorcom.

Mgr inż. Dariusz Bednarski
V-ce Prezes Zarządu

Ferrol

Technika Grzewcza

W imieniu Firmy **FERROLI Poland Sp. z o.o.** Sosnowiec, ul. Narutowicza 53, poświadczam zrealizowanie szkoleń o nazwie „Profesjonalizm w handlu – vademecum efektywnej sprzedaży” i „Prowadzenie rozmów handlowych – warsztaty”. Szkolenia obejmowały tematykę z zakresu psychologii efektywnej sprzedaży, motywacji i treningu praktycznych umiejętności sprzedażowych.

Odbiorcami szkoleń była kadra menedżerska oraz przedstawiciele handlowi. Celem szkoleń było dopasowanie wiedzy i umiejętności struktur sprzedażowych do specyfiki współczesnego handlu oraz wypracowanie standardów postępowania w sytuacjach procesu sprzedaży.

Usługę wykonaną przez **TOPTRADE** Krzysztof Fiech cechował profesjonalizm, znajomość zagadnień omawianych podczas szkoleń (długoletnia praktyka zawodowa prowadzącego), rzetelność i niezwykle ciekawy sposób prowadzenia. Bardzo polecam TOPTRADE zainteresowanym podmiotom.

Joanna Rzepecka
Główny Księgowy

Jeremias®

SYSTEMY KOMINOWE

jeremias sp. z o.o. z siedzibą w Gnieźnie,
62-200 Gniezno, ul. Kokoszki 6, Tel. +48(61)428-46-20, Fax. +48(61)428-46-33, www.jeremias.pl
Sąd Rejonowy w Poznaniu XXI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru nr 0000062932, NIP: 784-17-95-757

W imieniu Zarządu Grupy Jeremias chciałbym podziękować za rzeczowe i profesjonalne podejście do tematu szkolenia zewnętrznych sił sprzedaży firmy Jeremias Sp. z o.o.. Szczególnie warte zaznaczenia jest zrozumienie specyfiki naszej branży i takie prowadzenie szkolenia, które potrafiło nam uzmysłowić jakie siły drzemią w naszym zespole sprzedażowym, a których nie wykorzystywaliśmy w pełni na co dzień.

Dziś, po kilkunastu dniach od szkolenia, dostaję informacje od swoich współpracowników, że pozyskana w ten sposób wiedza jest przez nich wykorzystywana w budowaniu relacji z klientami.

Z pełną odpowiedzialnością mogę polecić usługi firmy TOPTRADE wszystkim tym firmom, które budują swój wizerunek rynkowy na profesjonalnym zespole handlowym, w oparciu o profesjonalne szkolenie handlowców.

Karol Lange
Dyrektor Sprzedaży

Vistula S.A. ul. Nadwiślańska 13 30-527 Kraków

Filia w Staszowie

Pracownicy Działu Handlowego naszego zakładu brali udział w szkoleniu zamkniętym prowadzonym przez firmę Toptrade. Wysoko ocenili profesjonalizm prowadzącego szkolenie Pana Krzysztof Fiech oraz korzyści zawodowe wyniesione ze szkolenia.

Zamierzamy kontynuować współpracę z TOPTRADE, co jest najlepszą rekomendacją świadczonych przez firmę usług.

Anna Sternik-Dworecka
Kierownik działu szkoleń



Potwierdzenie wykonania usługi szkoleniowej

W imieniu Firmy GRUPA POLSKIE HURTOWNIE MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH z siedzibą w Zielonej Górze (65-127), ul. Gorzowska 7, poświadczamy, że firma TOPTRADE Krzysztof Fiech, z siedzibą w Osielcu (34-234) nr 47, realizuje dla części naszych Udziałowców, szkolenia, warsztaty praktyczne i usługi doradcze mentoringu sprzedażowego, z zakresu strategii zwiększającej efektywność sprzedaży, automotywacji i profesjonalnej obsługi klienta. Odbiorcami szkoleń są członkowie zarządu, kadra menedżerska, sprzedawcy, kierownicy i pracownicy magazynu.

Pan Krzysztof Fiech przeprowadził również dla Centrali naszej Grupy dwudniowe szkolenie „Zarządzanie przez cele z elementami motywacji pracowników”, którego odbiorcami byli właściciele, prezesi zarządu i kadra menedżerska najwyższego szczebla zarządzania firm naszych Udziałowców. Zakres merytoryczny szkolenia obejmował koncepcje połączenia strategii efektywnej sprzedaży z praktycznymi aspektami jej wdrożenia w hurtowniach materiałów budowlanych.

Zarówno przygotowanie Pana Krzysztofa Fiech do przeprowadzenia szkolenia, jak i same treści oraz forma ich przekazania w trakcie szkolenia zostały zrealizowane w sposób profesjonalny i spełniały nasze oczekiwania. Szkolenia wyróżniała praktyczna i dynamiczna forma, która pomogła w usystematyzowaniu i poszerzeniu wiedzy naszych pracowników. Biorąc pod uwagę wysoką jakość współpracy, kompetencje trenera, a przede wszystkim rezultat biznesowy, rekomendujemy go jako skutecznego i rzetelnego partnera szkoleniowego.

Zarząd i Udziałowcy Grupy PHMB

BOBREK S.C. WYROBY HUTNICZE

UL. ROZDZIENSKIEGO 1 DĄBROWA GÓRNICZA TEL.: 32 794 58 03

Polecam usługi firmy Toptrade w zakresie szkolenia „sztuki profesjonalnego handlu”. Właściciel firmy osobiście prowadzi zajęcia. Korzysta z wszystkich możliwych narzędzi, m.in. kamery.

Szkolenie jest prowadzone mobilizująco dla wszystkich uczestników, pozostawiając wykształcone i utrwalone umiejętności dobrego handlowca.

Jadwiga Małek
Współwłaściciel Firmy



Technologie Informatyczne

Z przyjemnością pragniemy poinformować, iż od dłuższego czasu współpracujemy z firmą TOPTRADE, reprezentowaną przez Pana Krzysztofa Fiech. Z pełną odpowiedzialnością polecamy wyżej wymienioną firmę jako godnego partnera szkoleniowego.

Jesteśmy wdzięczni Panu Krzysztofowi za okazaną pomoc i wytyczenie działań, które w 100% sprawdzają się na praktycznych ścieżkach biznesowych w bezpośrednim oraz telefonicznym kontakcie z tak wymagającym dzisiaj Klientem.

Michał Ledwoń
Wiceprezes Zarządu; Dyrektor ds. IT

Z przyjemnością polecamy firmę szkoleniową Toptrade do szkoleń handlowców oraz kierowników. Wiedza oraz umiejętności przekazywane w trakcie szkolenia są na bardzo wysokim poziomie a przekaz tej wiedzy jest dostosowany do możliwości i umiejętności pracowników. Ciekawy sposób przekazywania wiedzy oraz rzeczowe przykłady z osobistych doświadczeń handlowych trenera podnoszą atrakcyjność oraz wiarygodność przekazywanych treści.

Anna Staniewska
Training Manager Lyreco Polska S.A.



NOMA 2 Sp. z o.o.
ul. Roździeńskiego 188e, 40-315 Katowice; tel. 203-91-10

Firma „NOMA 2” Sp. z o.o. współpracuje z Firmą Toptrade od 1999r. Pragniemy wyrazić nasze zadowolenie z tej współpracy. Szkolenia zawsze prowadzone są przez specjalistów najwyższej klasy. Dzięki Firmie Toptrade pracownicy odbyli ciekawe i uczące ćwiczenia, które zdecydowanie poszerzyły ich umiejętności marketingowe.

Pragniemy podkreślić profesjonalizm pracowników Firmy Toptrade, a Panu Krzysztofowi Fiech podziękować za elastyczność proponowanych form obsługi klienta.

dr Kazimierz Dębowski - Prezes Zarządu
mgr Piotr Tomczak Dyrektor ds. Finansowych

NORWICH UNION

Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie S.A.
ul. Domaniewska 41; 02-672 Warszawa; tel. 022/541-03-00

W dniach 7 i 8 sierpnia 2000r. Pan Krzysztof Fiech przeprowadził specjalistyczne seminarium dla kadry kierowniczej Norwich Union – „Zarządzanie przez cele”. Oferta Firmy TOPTRADE wydała nam się najciekawsza ze wszystkich przesłanych.

Uczestnicy seminarium ocenili szkolenie jako interesujące i profesjonalnie przeprowadzone. Zarówno zawartość merytoryczna szkolenia oraz sposób przedstawienia wiedzy przez trenera spotkały się z naszymi oczekiwaniami i pozwoliły na zrealizowanie celów wyznaczonych na to seminarium. Firma TOPTRADE zasłużyła tym samym na nasze rekomendacje dotyczące realizowania seminariów o tym charakterze. Serdecznie dziękując Firmie TOPTRADE za dotychczasową współpracę.

mgr Alina Wiśniewska
Kierownik ds. Szkoleń i Rozwoju



ul. Dąbrówki 10
40-143 Katowice
tel.: 254-84-48, 599-235, 599-236

Firma nasza współpracuje z firmą TOPTRADE od 1994 r. Świadczyła ona dla nas usługi managerskie i szkoleniowe. Szkolenia prowadzone przez Pana Krzysztofa Fiecha są w pełni profesjonalne, wysokiej klasy i jakości. Managerowie współpracujący bezpośrednio z Panem Fiechem, pod jego opieką, osiągnęli bardzo wysoki poziom managerski i zajmują w tej chwili najwyższe stanowiska w firmie, jako pracownicy o bardzo wysokich kwalifikacjach.

Polecamy wszystkim firmom usługi świadczone przez firmę TOPTRADE, ponieważ z nimi można tylko zyskać.

Jolanta Gruszka
Dyrektor Generalny