



Harley-Davidson Россия и СНГ

109004, Россия, г. Москва, ул. Станиславского, д. 21, стр. 2

телефон: +7 495 673 66 01

Всем заинтересованным лицам

05 марта 2013 г.

Уважаемые господа,

С 27 по 28 февраля 2013 года сотрудники Harley-Davidson Россия и СНГ проходили тренинг по программе «Жёсткие переговоры» (тренер Андрей Шлесин, компания Eject Business Training). Тренинг был организован при посредничестве представительства Ассоциации Европейского Бизнеса в России.

Как участник тренинга, и как заказчик, готов подтвердить, что тренинг полностью соответствовал заявленной теме. Несмотря на то, что участники ещё и до тренинга имели высокий уровень теоретической и практической подготовки в переговорном процессе, каждый получил для себя что-то новое, интересное и практически применимое.

Самым ценным приобретением, вынесенным из вышеуказанного тренинга, считаю не только изучение теории переговоров, но и получение обратной связи от тренера и других участников тренинга, а также возможность «увидеть себя со стороны» при разборе итогов выполнения практических заданий.

Хочу отметить, что тренинг был хорошо сбалансирован в смысле теории и практики, участники провели 2 дня с пользой и удовольствием.

Уверен, что настоящее письмо выражает мнение и моих коллег, также принимавших участие в тренинге.

Буду рад ответить на возникшие вопросы.

С уважением,

Антон Прохоров
Глава Представительства
Harley-Davidson в России и СНГ