



## ОПЫТ BRIDGE В ПРОВЕДЕНИИ БИЗНЕС-ПРАКТИКУМОВ

 <p>AVON the company for women</p>	Практикум по предоставлению обратной связи подчиненным для среднего и топ-менеджмента
 <p>INVITRO®</p>	Практикум « Навыки взаимодействия с клиентом в рамках партнерской позиции» для менеджеров по продажам
 <p>IVECO</p>	Практикум «Активные B2B продажи» для руководителей дилерских центров (8 групп)
 <p>REUTERS</p>	Практикум по холодным звонкам для сотрудников отдела продаж
 <p>UniCredit Bank</p>	Практикум «Продажи ключевому клиенту» для сотрудников отдела корпоративных продаж
 <p>Yota</p>	Серия практикумов по проведению оценочной беседы в рамках комплексного проекта по внедрению корпоративных компетенций для менеджеров линейного и среднего звена (3 группы для менеджеров среднего звена; 4 группы для линейных менеджеров)
 <p>Билайн™</p>	Практикум по развитию компетенций технических и корпоративных тренеров в рамках центра оценки и развития (9 групп)
 <p>ЭЛЬДОРАДО</p>	Практикум по развитию компетенций корпоративных тренеров в рамках центра оценки и развития