



Беларускі дзяржаўны канцэрн па нафце і хіміі  
Рэспубліканскае ўнітарнае прадпрыемства  
«Вытворчае аб'яднанне  
«Беларуснафта»  
ул. Рагачоўская, 9, 246003, г. Гомель, Рэспубліка Беларусь  
Тэл. +375 232 33 85 37  
Факс: +375 232 79 34 35, 33 85 14  
E-mail: contact@beloil.by  
УНП 400051902, АКПА 00137012  
IBAN BY79BPSB3012111110199330000  
BIC (SWIFT) банка BPSBBY2X ААТ «БПС-Сбербанк», г. Мінск

15.02.2019

№

34-09/1551

На № \_\_\_\_\_ ад \_\_\_\_\_



Белорусский государственный концерн по нефти и химии  
Республиканское унитарное предприятие  
«Производственное объединение  
«Белоруснефть»  
ул. Рогачевская, 9, 246003, г. Гомель, Республика Беларусь  
Тел. +375 232 33 85 37  
Факс: +375 232 79 34 35, 33 85 14  
E-mail: contact@beloil.by  
УНП 400051902, ОКПО 00137012  
IBAN BY79BPSB3012111110199330000  
BIC (SWIFT) банка BPSBBY2X ОАО «БПС-Сбербанк», г. Минск

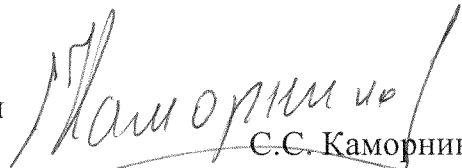
Руководителю  
бизнес-школы «ACTIVE SALES»

РУП «Производственное объединение «Белоруснефть» выражает благодарность бизнес-школе «ACTIVE SALES» и лично тренеру Виталию Дубовику за проведение тренингов по следующим тематикам: «Знание психологии покупателя как основа успешной работы продавца», «Искусство активных продаж», «Эффективный стресс-менеджмент», «Клиентоориентированность как основа успеха компании и конкретного продавца», «Бизнес-коучинг: методы обучения сотрудников на рабочем месте» для внедрения современной системы постоянного обучения работников АЗС эффективным формам активных продаж.

Бизнес-тренер Виталий Дубовик в интересной манере передал большой объём информации и действующих технологий, которые сотрудники смогут реально применить на практике. На все вопросы были получены исчерпывающие ответы, и очень важно, что все ответы основывались на собственном опыте тренера. В процессе реализации тренинговой программы детально проработаны вопросы планирования и подготовки к проведению занятий, принципы и методы работы в группе со взрослой аудиторией. Обучение проходило в дружеской, позитивной и комфортной обстановке. Подача материала тренером в процессе обучения проводилась легко, непринуждённо, динамично. Все присутствующие отметили высокий профессионализм тренера, индивидуальный подход, обучающие упражнения и игры, хорошую подготовку к каждому из проводимых тренингов.

Благодаря профессионализму тренера и грамотно составленному курсу обучения наши сотрудники получили необходимые в работе навыки, на конкретных примерах прорабатывали различные проблемные ситуации, с которыми они сталкиваются повседневно, и совместно с тренером находили наиболее оптимальные варианты их решения. Мы уверены, что это поможет повысить не только уровень знаний и персональных навыков каждого сотрудника, прошедшего обучение, но и эффективность работы нашей команды в целом.

Заместитель генерального директора  
по обеспечению углеводородным сырьем  
и реализации продукции

  
С.С. Каморников