

## FRAGMENTY LISTÓW REFERENCYJNYCH

Krzysztof Fiech – praktyk sprzedaży. Modyfikuje nieefektywne zachowania sprzedażowe sprzedawców, handlowców i przedstawicieli handlowych w zakresie zwiększania: liczby rentownych klientów, wartości sprzedaży i wielkości sprzedaży. W trakcie doktoranckich studiów biznesowych Executive DBA w Polskiej Akademii Nauk przeprowadził autorskie, jedyne w Polsce, badania porównujące deklarowane umiejętności z rzeczywistymi zachowaniami sprzedażowymi handlowców. Sprecyzował zachowania obniżające rentowność firm i realizuje szkolenia i warsztaty korygujące. Konsultował restrukturyzację strategii sprzedażowych prowadząc ponad 270 wieloetapowych programów doradczo-szkoleniowych. Łącznie prowadził ponad 2000 dni szkoleń zamkniętych, dla ponad 700-set firm z kilkudziesięciu branż oraz kilka tysięcy godzin doradztwa i mentoringu sprzedażowego. W jego szkoleniach uczestniczyło ponad 14 000 osób.

Z UWAGI NA PRZEPISY RODO W STOPKACH PODANO WYŁĄCZNIE STANOWISKA OSÓB WYSTAWIAJĄCYCH OPINIE



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 samookreślanii się handlowców, w lepszym rozumieniu roli jaka 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  
Grupa Morizon – Melog**



**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.

Pragniemy 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.

**Prezez Zarządu**

**Wiceprezes Zarządu**



**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](http://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 sprawiły, 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.

**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](http://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.

**Prezes Zarządu**

**Dyrektor ds. handlowych**



**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 określone 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.

**Prezes Zarządu**  
**Szymon Trzemzański**



**materiały  
budowlane**



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](http://www.bat.pl) [info@bat.pl](mailto: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.

**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.

**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.

**Dyrektor Naczelny**

**Potwierdzenie wykonania usługi szkoleniowej**

W imieniu firmy LEIER POLSKA S.A., Zakład Wola Rzędzińska poświadczam, że firma TOPTRADE Krzysztof Fiech, w okresie od 2006 do 2018 roku kilkukrotnie 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.

**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.

**Właściciel Firmy****GRUPA POLSKIE SKŁADY BUDOWLANE S.A.**

Wełecz 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.

**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.

**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.

**Dyrektor Działu Handlowego**



**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](http://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.

**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.

**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 Fiecha 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.

**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.

**Prezes Zarządu**

**A S P E K T**

M E B L E    B I U R O W E

Uprzejmie 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.

**Właściciel Firmy**



**ELECTRONICS & COMPUTERS SINCE 1990**

**dynamic**

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.

**Prezes Zarządu**



# **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.

**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. Cenimy sobie współpracę z firmą Toptrade i polecamy ją innym przedsiębiorcom.

**V-ce Prezes Zarządu**

---

# **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.

**Kierownik ds. Szkoleń i Rozwoju**

---



jeremias sp. z o.o. z siedzibą w Gnieźnie,  
62-200 Gniezno, ul. Kokoski 6, Tel. +48(61)428-46-20, Fax. +48(61)428-46-33, [www.jeremias.pl](http://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 uzmysłwić 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.

**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.

**Kierownik działu szkoleń**

---

## **BOBREK S.C. WYROBY HUTNICZE**

UL. ROZDZIĘNSKIEGO 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.

**Współwłaściciel Firmy**



### **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**



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.

**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.

**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.

**Prezes Zarządu**

---

## **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.

**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.

**Dyrektor Generalny**

---