



Mateusz Pacek

Andoria sp. z o.o.

St. Specjalista ds. sprzedaży

## REKOMENDACJA

Szanowni Państwo,

Czy zastanawialiście się w jaki sposób osiągać lepsze wyniki sprzedażowe, *nota bene* poświęcając temu mniej czasu? Czy chcecie skutecznie rozwinąć swoją karierę biznesową? Jeżeli rozważacie podjęcie studiów podyplomowych **„Menedżer ds. kluczowych klientów i dyrektor sprzedaży”** i trafiliście na tę rekomendację to jestem przekonany, że tak właśnie jest.

Bardzo dobrze trafiliście. Słuchanie zajęć prowadzonych przez profesorów oraz licznych praktyków biznesu, pozwoli Wam w toku studiów przyswoić praktyczną wiedzę na temat sposobu w jaki sposób zarządzać współpracą z klientami, jak osiągać z nimi dobre relacje i stabilny wzrost, a także jak zbudować postać samego siebie jak eksperta w dziedzinie sprzedaży i zarządzania nią.

Dodatkowym atutem jest fakt, że innymi uczestnikami studiów będą osoby o podobnych zainteresowaniach, ambicji – jest to więc świetna baza do wymiany doświadczeń zawodowych, a przy okazji można trafić na naprawdę świetnych ludzi!

Moją bardzo pozytywną opinię na temat studiów podyplomowych **„Menedżer ds. kluczowych klientów i dyrektor sprzedaży”** nie zmienia fakt, że w roku

akademickim 2020/2021 wszystkie zajęcia odbyły się trybem zdalnym - uczelnia była dobrze przygotowana na wynikające z tej przyczyny wyzwania. Wszystkie ćwiczenia odbywały się płynnie, bez utrudnień i bez jakiegokolwiek negatywnego wpływu na walory edukacyjne. Osobiście jako osoba mieszkająca poza Śląskiem, zdalny tryb nauczania był dla mnie atutem i znaczną oszczędnością czasu.

W przypadku gdyby mieli Państwo dodatkowe pytania dotyczące studiów, zapraszam do kontaktu poprzez sieci społecznościowe.

Z poważaniem,

Mateusz Pacek