

Ауди Центр Краснодар



Audi

Исх № 018 от 04.02.2011 года

Кому: Главе Ауди Россия  
Елене Смирновой

Тема: Благодарность за участие в проекте Q-Power

Уважаемая госпожа Смирнова

Хочу выразить Вам и Вашей команде особую признательность за помощь и содействие в повышении качества и эффективности работы Ауди Центра Краснодар (ООО «Элерон»).

Благодаря усилиям профессиональной команды Consulting & Coaching, а также Ауди Россия наше предприятие получило доступ к передовым технологиям в области организации продаж ключевых товаров и услуг, бизнес-процессам.

В результате напряженной совместной работы за 9 месяцев продолжительности проекта Q-Power удалось определить ключевые показатели деятельности предприятия, выявить существенные потенциалы, оптимизировать затраты, внести изменения в организационно-штатную структуру, внедрить новые процессы в отделе продаж и отделе послепродажного обслуживания, направленные на повышение уровня удовлетворенности клиентов и эффективности деятельности предприятия. Также разработан подробный план действий по изменению/внедрению новых бизнес-процессов на предприятии с промежуточными датами контроля.

Хочу отметить высокий уровень профессионализма тренеров и вовлеченность в проект. Особо хочется поблагодарить Евгения Горянского, который смог быстро и точно определить потенциалы предприятия, благодаря прекрасным личным качествам смог завоевать доверие всего персонала и внедрить большинство новых процессов на предприятии.

Хотелось бы еще раз поблагодарить ответственных сотрудников Audi AG, Ауди Россия, Consulting & Coaching за возможность участия в проекте Q-Power и высказать пожелание по продолжению участия в проекте через год..

С уважением,

Богданов Александр

Директор  
Ауди Центра Краснодар

04.02.2011

Ауди Центр Краснодар  
ООО «Элерон»  
350030, Краснодар  
Дзержинского 231/2  
Тел. +7 (861) 210 43 70  
www.audi-krasnodar.ru



ЗАО «АВИЛОН АГ» Филиал «Авилон. Официальный дилер BMW»  
Россия, 109316, г. Москва, Волгоградский пр., д. 41, стр.1

ООО «БМВ Русланд Трейдинг»

125215, г. Москва,  
Ленинградское ш., д. 39а, стр. 1

Ссылка  
Дата 11 марта 2013  
От Александра Никонова  
Телефон +7 495 730-4445  
Факс +7 495 730-4450  
E-mail Alexandr.Nikonov@bmw-avilon.ru  
Тема

Уважаемые коллеги.

В 2012г. на нашем дилерском предприятии проходил проект SPP. Хотим выразить благодарность за предоставленную возможность оказаться в числе пилотных дилеров. Мы крайне удовлетворены как самим проектом, так и его результатами.

На последней дилерской конференции было объявлено о запусках новых проектов, нацеленных на увеличение эффективности отдела продаж (RPM) и отдела послепродажного обслуживания (CSI). Хотим обратиться с просьбой, предоставить нам возможность также оказаться в числе пилотных дилеров, участвующих в данном проекте.

Насколько вы знаете, в процессе проекта SPP нами была существенно изменена организационная структура отдела продаж. Желание участвовать в первой волне дилеров по проекту RPM обусловлено тем, что в условиях новой организационной структуры проект мог бы принести нам существенную пользу, в том числе и наполнением, ориентированным на новые позиции и функционал организационной структуры отдела продаж.

Помимо этого мы хотели бы обратиться с просьбой о том, чтобы данные проекты на нашем предприятии вел консультант компании «Consulting and Coaching» Юровский Виктор. Мы полностью удовлетворены его работой с нами в рамках проекта SPP. Помимо этого, Виктор хорошо знаком с нашей текущей ситуацией, а также всеми текущими показателями деятельности нашего дилерского центра, в т.ч. CSI в продажах и послепродажном обслуживании.

ЗАО «АВИЛОН АГ»  
Филиал «Авилон»  
Официальный дилер BMW

Адрес офиса  
Россия, 109316, Москва,  
Волгоградский пр.,  
д. 41, стр.1  
Тел. +7 495 730-4445  
Факс +7 495 730-4450  
E-mail info@bmw-avilon.ru

Банковские реквизиты  
Банк «Проминвестбанк»  
Счет №  
40702810600120017356

**Закрытое акционерное общество «Крайслер РУС»**Исх. № 326 от 04.08.2011

На № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

**Генеральному директору**  
**Consulting and Coaching**  
**Кожевникову Андрею****БЛАГОДАРСТВЕННОЕ ПИСЬМО****Уважаемый Андрей,**

Компания ЗАО «Крайслер РУС» выражает благодарность компании Consulting and Coaching за отличное и эффективное сотрудничество!

Совместно мы провели уже 2 модуля для Руководителей Отделов Продаж и Менеджеров по продажам по внедрению системы ЕСМ (Управление процессами продаж и клиентской базой), а также по Эффективному управлению отделом продаж и Развитию навыков продаж.

Мы высоко ценим профессионализм тренеров-консультантов, которые проводили для нас обучение. Это профессионалы своего дела, с большим опытом работы в автомобильном бизнесе.

Материалы подготовлены на высшем уровне, информация подается структурировано и системно, что позволяет легко воспринимать достаточно большие объемы знаний.

Тренеры прекрасно владеют аудиторией и вовлекают в процесс обучения всех участников тренинга.

Выражаем свою признательность за плодотворный труд и надеемся на дальнейшее сотрудничество с компанией Consulting and Coaching.

С уважением,

**Андрей Рябинников****Директор по продажам и маркетингу**



ООО Автоцентр «Юг-Авто»

Юр. Адрес: 385100, Россия, Республика Адыгея  
Тахтамукайский район, аул Тахтамукай,  
ул. Краснодарская, 3

Факт. Адрес: 385100, Республика Адыгея  
Тахтамукайский район, аул Тахтамукай,  
ул. Краснодарская, 3

Тел: +7(861)210-44-00 факс: 210-44-00

ИНН 0107020264 КПП 010701001

ОГРН 1110107000410 ОКАТО 79230820001

р/с 407028106000000000186 в АБ «Первомайский» (ЗАО)

г. Краснодар к/с 301018100000000000715, БИК 040349715

Исх №

Генеральному директору

От 06 августа 2012

ООО «Консалтинг энд Коачинг»

Кожевникову А.В.

Уважаемый, Андрей Вячеславович

Компания «Юг-Авто.» настоящим письмом выражает благодарность компании «Консалтинг энд Коачинг.» и тренеру компании Яковлеву Валерию за проведение тренинга «ЕСМ. Эффективное управление отделом продаж»

В ходе проведения тренинга были рассмотрены основные моменты и положения, которые необходимо применять руководителю отдела продаж для эффективного управления отделом продаж. Раскрыта методология проведения ежедневных, индивидуальных встреч руководителя отдела продаж с продавцами-консультантами и сразу отработана практически, тем самым было продемонстрирована значимость и необходимость применения различных методов управления отделом продаж, роль руководителя как наставника. Руководитель ОП получил практические навыки анализа и разработки комплекса мероприятий, направленных на улучшение эффективности работы как отдела в целом, так и каждого продавца-консультанта в отдельности.

Все участники тренинга смогли практически отработать теоретические знания, полученные в ходе тренинга.

Материал, который был изучен на тренинге, на наш взгляд имеет большой потенциал при реализации его в повседневной работе дилерского центра.

Компания «Юг-Авто» высоко оценивает изложенный материал на тренинге и профессионализм сотрудника Со&Со Яковлева Валерия, умело сочетающего как теоретическую, так и практическую части тренинга.

Руководитель направления «Хендэ»

Сафронов А.А.



ООО «СК-МОТОРС»

628400, Россия, Тюменская область, г. Сургут, пр. Ленина, 76  
Тел./факс 8 (3462) 22-80-80, факс 37-92-80

ИСХ. № 22/11  
от 19.01.2022.

Генеральному директору  
ООО «Консалтинг энд коачинг»  
Кожевникову А.В.

### Благодарственное письмо

Уважаемый, Андрей Вячеславович, настоящим письмом ООО «СК-Моторс» выражает Вам благодарность за продуктивное сотрудничество и успешное внедрение проекта «Интерактивной приемки». Отдельно хотелось бы отметить высокий профессионализм и личные качества тренера-консультанта Файзова Руслана, который не только отработал на отлично в рамках внедряемого проекта, но и помог в целом улучшить ряд бизнес-процессов нашего сервисного производства.

Надеемся на дальнейшее не менее плодотворное сотрудничество.

С уважением,  
Генеральный директор  
ООО «СК-Моторс»



Сидоренко В.Ф.