



List referencyjny

W 2006 roku Hurtownia Mega, funkcjonująca w ramach przedsiębiorstwa Nadwiślanka S.A., zrealizowała we współpracy z trenerem Jarosławem Śmietaniakiem cykl warsztatów szkoleniowych pt. **„Zarządzanie zyskowością współpracy z klientami Hurtowni Mega”** Warsztaty skoncentrowane były na zagadnieniu restrukturyzacji współpracy z nierentownymi klientami i ochronie zysków ze współpracy z rentownymi klientami.

Cele, jakie sobie postawiliśmy były następujące:

- o wzrost świadomości służb handlowych w zakresie wpływu decyzji podejmowanych w procesie obsługi klienta na zyskowość współpracy z klientami;
- o identyfikacja profilu rentownego i nierentownego klienta i opracowanie sposobów wykorzystania tej informacji w podejmowaniu decyzji;
- o opracowanie inicjatyw zmierzających do „urentownienia” współpracy z nierentownymi klientami;
- o opracowanie założeń do nowego systemu cenowo-rabatowego przedsiębiorstwa;
- o upowszechnienie informacji o kosztach i rentowności klientów wśród szerokiego grona pracowników;

Cele warsztatów szkoleniowych zostały w pełni zrealizowane. Szkolenie sprawiło, że menedżerowie i handlowcy postrzegają współpracę z klientami nie tylko przez wielkość sprzedaży ale również przez pryzmat zysków ze współpracy. Warsztaty zrealizowane we współpracy z Jarosławem Śmietaniakiem w istotny sposób wpłynęły na podniesienie świadomości naszego zespołu i podniesienie trafności podejmowanych decyzji, co pozytywnie wpłynęło na wyniki finansowe przedsiębiorstwa.

DYREKTOR

mgr Andrzej Gordon