

SEMINARIUM „GP” i TP

W stronę klienta

W spotkaniu szkoleniowym w Szczecinie, czwartym z serii dwudziestu zaplanowanych na ten rok, wzięło udział ponad 30 menedżerów reprezentujących firmy wiodące na zachodniopomorskim rynku. Tematem dyskusji panelowej, którą poprowadziła Grażyna Marciniak – prezes zarządu szczecińskiej spółki Dobry Dom – było zarządzanie zmianą w sytuacjach kryzysowych.

Wiele firm, które świetnie prosperowały w dekadzie lat 90., popadło w poważne tarapaty, gdy na przełomie XX i XXI wieku załamała się koniunktura gospodarcza. Ówczesny kryzys zweryfikował rynek i był wyzwaniem dla przedsiębiorstw. – Okazało się, że tylko te z nich są dobrze zorganizowane, które mają silny związek z klientami, rozumieją ich potrzeby i potrafią wyjść im naprzeciw – stwierdziła G. Marciniak. – Spotkanie z przedstawicielami firm kluczowych w naszym regionie pozwoliło nam zebrać informacje i doświadczenia użyteczne dla poprawy naszych usług – powiedział z kolei „GP” Tomasz Leźnicki, zachodniopomorski dyrektor sprzedaży bezpośredniej klientom biznesowym Telekomunikacji Polskiej S.A., która jest sponsorem i partnerem cyklu spotkań organizowanych przez Centrum Edukacji Gospodarczej Infor Training (CEGiT) i „GP”. – Szczeciński panel dał jego uczestnikom możliwość przemyślenia, czy „moja firma” jest nastawiona na klienta i potrafi elastycznie reagować na jego potrzeby – ocenił Piotr Ruta, menedżer projektu z CEGiT. Następny panel odbędzie się w piątek, 18 maja, w Gdyni. Szczegółowe informacje można uzyskać od Piotra Ruty z Centrum Edukacji Gospodarczej Infor Training, tel. (22) 531 48 06, e-mail: piotr.ruta@infor.pl.

Krzysztof Polak

16-05-2005, Gazeta Prawna