



Warszawa, 10 września 2008

Jako firma nastawiona na rozwój ludzi po przez podnoszenie ich kwalifikacji, pracę nad sobą oraz wewnętrzne doskonalenie, mieliśmy przyjemność współpracować z firmą Kuczowska Lebedzińska Konsulting. Współpracę kontynuujemy od kwietnia 2002 roku do dnia dzisiejszego również po przekształceniu firmy w lutym 2007 r w firmę pod nazwą KLK Małgorzata Nader Sp. J.

Dzięki współpracy udało się zrealizować szereg projektów szkoleniowych, które związane były z przygotowaniem i wdrożeniem standardów na stacje paliw, które bezpośrednio wpłynęły na bardzo pozytywne postrzeganie naszych stacji przez klientów

Szcieżka szkoleń przygotowana przez firmę KLK dedykowana była również dla nowo powstałych stanowisk związanych z wewnętrznymi szkoleniami czyli powstałemu stanowisku menedżer-trener jak również dla średniej i wyższej kadry zarządzającej pionu sprzedaży.

Ostatni projekt realizowany z firmą KLK spotkania coachingowe dla Kierowników Regionalnych oraz Dyrektorów Regionów skierowany był na rozwój jednostki. Praca podczas tych spotkań odbywała się w bezpośredniej relacji Coach-menedżer. Dzięki informacji zwrotnej od naszych pracowników wiemy, że należy poszerzyć grono osób którym dedykowane są tego typu szkolenia.

Wspólnie zrealizowaliśmy szereg projektów szkoleniowych. Część z nich była związana z przygotowaniem i wdrożeniem standardów obsługi Klienta na stacjach paliw, zgodnie z nowym wizerunkiem firmy na rynku. W ramach projektu wdrażania standardów został przeprowadzony szereg szkoleń i warsztatów dla Dyrektorów Regionalnych, Regionalnych Kierowników Sprzedaży i Koordynatorów Sprzedaży dotyczących nowych standardów, sposobu ich wprowadzania w sieci około 1500 stacji. Projekt ten wymagał szkoleń na równych szczeblach od Dyrektorów Regionów poprzez Regionalnych Kierowników Sprzedaży, Koordynatorów Sprzedaży, trenerów wewnętrznych i trenerów liniowych. Konsultanci firmy KLK aktywnie uczestniczyli w przygotowaniu koncepcji szkoleń wdrażających standardy.

W ramach projektu zrealizowano:

- Szkolenia dla Dyrektorów Regionów z zakresu standardów obsługi Klienta na stacjach paliw PKN ORLEN S.A.
- Cykl szkoleń dla Regionalnych Kierowników Sprzedaży – dwie części dotyczą wykorzystania coachingu menedżerskiego jako narzędzia doskonalenia umiejętności pracowniczych i wykorzystania go we wprowadzaniu nowych standardów w pracy.
- Cykl szkoleń dla Koordynatorów Sprzedaży składający się z trzech części dotyczący wprowadzania standardów na stacjach i zarządzania tym procesem przez nich.
- Cykl szkoleń dla Regionalnych Kierowników Sprzedaży i Koordynatorów Sprzedaży doskonalący umiejętności menedżerskie.
- Cykl szkoleń dla prowadzących Stacje (część prowadzących) na temat roli menedżera, budowania zespołu i zarządzania nim – trzy części.
- Cykl szkoleń dla Trenerów Wewnętrznych – Train the Trainer – trzy części. Trenerzy wewnętrzni prowadzili kolejne szkolenia dla prowadzących stacje.

Poza cyklem związanym z wdrażaniem standardów i zmiana kultury organizacyjnej przeprowadzono również następujące projekty:

- Zarządzanie poprzez cele dla Dyrektorów Pionu Sprzedaży,
- Projekt Liczy się biznes i partnerstwo dla RBHD Warszawa,

Polski Koncern Naftowy ORLEN Spółka Akcyjna

09-411 Płock, ul. Chemików 7, tel: (+48 24) 365 00 00, fax: (+48 24) 365 28 41, www.orken.pl



- Zarządzanie projektami
- Sztuka prezentacji i autoprezentacji
- Jak uczyć coachingu i być coachem.

**W roku 2009 będziemy kontynuować szkolenia dla kadry menedżerskiej w obszarze sprzedaży detalicznej, gdyż mało jest firm na rynku, które potrafią w taki skuteczny sposób przekazać nowe umiejętności. Współpraca z firmą KLK jest wielką przyjemnością, ponieważ pozwoliła na skuteczne osiągnięcie celów biznesowych oraz pozwoliła zmienić się ludziom na lepszych.**

Maciej Czopek

Dyrektor Biura Zarządzania Siecią

Polski Koncern Naftowy ORLEN Spółka Akcyjna

09-411 Płock, ul. Chemików 7, tel: (+48 24) 365 00 00, fax: (+48 24) 365 28 41, www.orken.pl