

Akademickie wykształcenie



... zwiedzają fabrykę w Koziencach

Firma Esselte Polska w lipcu 2004 r. rozpoczęła długofalowy program współpracy z klientami branży PBS – Akademię Esselte. Ma on na celu zawiązanie ścisłej współpracy z szerszą grupą odbiorców hurtowych na terenie całego kraju.



Uczestnicy Akademii Esselte...

Program został zaprezentowany grupie 160 klientów, a kryterium wyboru stanowiły – potencjał rozwojowy firm i ich obecna pozycja rynkowa. W większości do programu zostały wybrane firmy, z którymi Esselte dotychczas nie pracowała lub współpracowała nie była bezpośrednia.

– Warunek bezpośredniej współpracy nie jest zresztą konieczny, gdyż większość uczestników Akademii zaopatrzuje się poprzez dystrybutorów – wyjaśnia Paweł Rynkiewicz, Sales Manager Esselte Polska.

Po ukończeniu Akademii każdy z uczestników otrzymuje certyfikat autoryzacji. Klient, któremu certyfikat zostanie nadany, powinien – oprócz doskonałej znajomości asortymentu Esselte i zaangażowania w organizowane promocje – posiadać także możliwie najlepszą wiedzę z zakresu prowadzenia działalności handlowej, zwłaszcza w branży artykułów biurowych.

– Dlatego nasz program nazywamy nie tyle programem lojalnościowym, który nieodłącznie kojarzy się ze zbieraniem punktów i wybieraniem nagród – chociaż ten element także występuje – lecz elitarnym programem opartym na wiedzy – tłumaczy Paweł Rynkiewicz.

W trakcie trwania programu Esselte zaprosi firmy uczestniczące do odwiedzenia największej fabryki Esselte w Europie.

POMYSŁ NA AKADEMIĘ

– Pomysł na oferowanie szkoleń to wynik analizy potrzeb klientów i czynników sukcesu rynkowego. Wkraczamy w erę gospodarki opartej na wiedzy, w której to właśnie wiedza jest kluczowym czynnikiem warunkującym przyszłość przedsiębiorstw i całych branż – kontynuuje Paweł Rynkiewicz. – Chcemy, aby firmy zrzeszone w Akademii były jak najlepiej przygotowane do działania na rynku w przyszłości.

W ramach Akademii proponowane są zatem profesjonalne szkolenia z zakresu zarządzania strategicznego, zarządzania personelem oraz zarządzania sprzedażą. Pierwsze dwa szkolenia odbyły się w dniach 15-17 października i 5-7 listopada ubiegłego roku, prowadziła je firma Hoffmann Consulting z Poznania.

– Wybór tej właśnie firmy to przede wszystkim kwestia doświadczeń w branży artykułów biurowych oraz kilka projektów doradczych, które Hoffmann Consulting przeprowadziła dla firm biurowerwisowych, i które zostały bardzo wysoko ocenione, i z powodzeniem wdrożone – dodaje Paweł Rynkiewicz. Obecnie w programie uczestniczy 140 firm z całego kraju. Formuła jest otwarta, co oznacza, że do programu mogą przystępować nowe firmy. Warunki przystąpienia to właściwie jedynie chęć współpracy i zaangażowanie w sprzedaż produktów Esselte.

Esselte sprzedaje swoje produkty do wąskiej grupy autoryzowanych dystrybutorów. Najlepsi z nich dodatkowo legitymują się tytułem Złotego

Dystrybutora. Ale sieć dystrybucji to nie tylko bezpośredni odbiorcy w głównych miastach, lecz także firmy funkcjonujące na rynkach lokalnych, w oparciu o grupę lojalnych klientów.

– Dzięki programowi chcemy spośród tych firm wybrać grupę partnerów, którzy będą mogli reprezentować nasze interesy na rynkach lokalnych, oferując w oparciu o produkty Esselte nienaganny serwis i dysponując pełną wiedzą na ich temat – mówi Paweł Rynkiewicz.

KORZYŚCI Z AKADEMII

Co firma otrzymuje w zamian?

* Certyfikat autoryzacji, którym będzie można legitymować się wobec swoich klientów.

Mariusz Skarbek, PTH „Pestar” Starogard Gd.

Program Akademia Esselte to bardzo dobra inicjatywa ze strony silnego producenta, wypełniająca widoczną lukę w postaci braku merytorycznych szkoleń w zakresie działalności handlowej w branży artykułów biurowych. W połączeniu z wiedzą i doświadczeniem prowadzących może spełnić ciekawą rolę w budowaniu silnych marek uczestników tego programu.

Dzięki programowi uzyskujemy wiedzę, którą odpowiednio wykorzystując możemy przełożyć na profesjonalne działanie i uzyskiwanie przewagi na trudnym, konkurencyjnym rynku. Ponadto otrzymujemy wsparcie marketingowe, a uzyskiwane punkty zamieniane na gify są mile widziane przez naszych klientów. Uczestniczymy w pewnego rodzaju klubie, w ramach którego możemy wymieniać zdobyte doświadczenia. ■

Biuro i szkoła

* Specjalne oznaczenie punktu sprzedaży, które wyróżni go spośród innych lokalnych rywali.

* Miejsce wśród dystrybutorów na stronie internetowej oraz we wszystkich innych wydawnictwach, które taką listę będą zawierały.

* Szczególną opiekę handlową promotora sprzedaży.

* Możliwość uczestnictwa w szkoleniach rozwijających umiejętności personelu sprzedaży, wiedzę na temat przepisów i regulacji prawnych itp.

* Ciągły i bieżący dostęp do wszystkich akcji i materiałów promocyjnych oferowanych przez Esselte Polska.

Zasady Akademii dostępne są u przedstawicieli Esselte:

Arek Niedbałko – mazowieckie

Darek Lenkiewicz – śląskie, dolnośląskie, opolskie

Maciej Lubojański – zachodniopomorskie, wielkopolskie, lubuskie

Maciej Wiśniewski – warmińskomazurskie, pomorskie, kujawskopomorskie

Maciej Bonczyk – małopolskie, podkarpackie

Marek Jarmoszuk – podlaskie, świętokrzyskie, łódzkie, lubelskie.

– Ideą programu jest intensyfikacja naszych kontaktów handlowych i dostarczenie wszystkich niezbędnych narzędzi dla rozwoju firmom w nim uczestniczącym. Dlatego też nazwaliśmy nasz program Akademią Esselte, chcemy bowiem przede wszystkim przekazywać wiedzę o naszych produktach, sposobach ich sprzedaży oraz wiedzę na temat technik i metod prowadzenia biznesu, zwłaszcza po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej – podsumowuje Paweł Rynkiewicz. ■

Elżbieta Dutkiewicz, Pro Office, Gliwice

Program Akademia Esselte uważam za jedną z ciekawszych form wspomagania małych firm – poprzez profesjonalnie prowadzone szkolenia dla właścicieli i pracowników, którzy nie zawsze mają możliwości korzystania z wysoko wykwalifikowanych firm szkoleniowych – a taką jest na pewno firma Hoffmann Consulting. Bardzo sobie cenię pomoc w organizowaniu wszelkiego rodzaju szkoleń, które pozwolą na wzrost sprzedaży, uczestnictwo w ciekawych promocjach – a na to liczę w Akademii Esselte. Korzyści z uczestnictwa w programie Akademii to przede wszystkim możliwość podnoszenia kwalifikacji zawodowych, poznanie i wymiana doświadczeń z innymi uczestnikami z różnych stron Polski, poznanie tak dużej firmy, jaką jest Esselte od wewnątrz – zwiedzenie fabryki oraz kontakt z kadrą kierowniczą. Produkty firmy Esselte sprzedają się dobrze a pomoc w postaci szkoleń jest atrakcyjną, dodatkową zachętą do ich promowania. Dostrzeżenie „małych” przez takiego olbrzyma, jakim jest firma Esselte, na pewno pomoże nam w rozwoju i nie zamierzam rezygnować z wyciągniętej przez tę firmę ręki.