

Udany półmetek

Więcej WIEMY – lepiej SPRZEDAJEMY

Ramy czasowe projektu pod nazwą „Synergia działań szkoleniowych i doradczych – zwiększenie konkurencyjności firm z Grupy Polskie Składy Budowlane” obejmują dwa lata – 2009–2010. Na półmetku okazuje się, że w dominującym zakresie, jakim są szkolenia, założenia całego przedsięwzięcia zrealizowano w ponad 50% (przeszło 100% wykonania zajęć przewidzianych w semestrach 2009 r.). Obok statystyki szkoleń, której zaostrome wymogi wiążą się z współfinansowaniem całego projektu przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, pod nadzorem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, prezentujemy tym razem wypowiedzi Jakuba Słupińskiego, prezesa zarządu firmy PM Doradztwo Gospodarcze oraz Bożeny Kmieć-Sąsiadek, pełnomocnika PSB w regionie Małopolska-Górny Śląsk.

Jakub Słupiński: Korzystając z okazji przedstawię krótko naszą firmę. PM Doradztwo Gospodarcze działa od 1998 r., jes-

teśmy więc rówieśnikiem Grupy Polskie Składy Budowlane. Od 2004 r. prowadzone przez nas szkolenia dofinansowane są ze środków Unii Europejskiej. Obecnie PM DG zatrudnia 25 osób, ekipę naszych etatowych trenerów dopełnia kilkunastu wybitnych praktyków różnych specjalności.

Projekt realizowany obecnie na rzecz PSB wyróżnia się w naszej działalności nie tylko dlatego, że jest jednym z największych spośród tych, jakie przyszło dotychczas realizować PM DG. Współpraca z PSB jest dla naszej firmy bardzo ciekawym wyzwaniem, przede wszystkim organizacyjnym – PSB to jeden partner, ale szkolenia prowadzimy dla setki firm kupieckich z całej Polski. Tak wielkie przedsięwzięcie logistyczne byłoby nie do przeprowadzenia, gdyby nie ścisła współpraca zarówno z centralą PSB, jak i z pełnomocnikami Grupy w regionach. Równie istotny jest bardzo aktywny udział PSB w zaprogramowaniu projektu, zwłaszcza wspólna analiza potrzeb składów należących do udziałowców Grupy w zakresie szkoleń. Wspólnie ustaliliśmy, że nawet

do 30% szkoleń, tak pod względem merytorycznym, jak i co do metod przekazu, zdefiniujemy dopiero w trakcie realizacji projektu. To innowacyjne podejście, ale wiedzieliśmy, że pojawią się nowe tematy, że życie organizacji kupieckiej o tak szeroko zakrojonym zakresie działania, nie da się zamknąć w sztywne schematy. Przekonaliśmy przedstawicieli PARP, że „wchodząc podczas szkoleń głębiej w materię” będziemy diagnozować, wspólnie z PSB, nowe potrzeby. Przed rozpoczęciem pierwszych warsztatów szkoleniowych mieliśmy pewne obawy o frekwencję, ale zostaliśmy w tym względzie bardzo pozytywnie zaskoczeni. Wszystkie założenia, co liczby uczestników zajęć realizowane są nawet z pewną „nadwyżką”. Potrzeby kupców PSB zostały tak rozbudzone, że może nawet w 2010 r. zabraknąć środków, jakie przyznano projektowi. To pokazuje, że w przypadku Polskich Składów Budowlanych pomoc darczyńców z Unii Europejskiej trafiła rzeczywiście tam, gdzie trzeba.

W tej przysłowiowej beczce miodu, jest też mała łyżka dziegciu. PM DG zakładało, że aktywna będzie, zaoferowana w ramach projektu, działalność doradcza naszej firmy na rzecz składów budowlanych. Tymczasem odzew kupców jest w tym względzie niewielki. Bierzymy pod uwagę dwa istotne powody tego stanu rzeczy. Otóż doradztwo jest zdecydowanie mniej dofinansowywane ze środków UE, niż szkolenia. Po drugie, zapotrzebowanie na usługi doradcze ze strony kupców jest bardzo małe. Kupcy najczęściej nie mają świadomości, że dla prawidłowego rozwoju ich firm konieczne jest budowanie długofalowej strategii. Ale taka potrzeba będzie narastała. Spodziewamy się, że w 2010 r. znajdzie się więcej firm, które skorzystają także z doradztwa naszych specjalistów.



Zajęcia w Toruniu – temat: Profesjonalna sprzedaż



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Lider projektu



Partner projektu



Podsumowując pierwszy rok realizacji całego wspólnego projektu – mamy dobrą triadę:

- PARP dysponujący środkami z Europejskiego Funduszu Społecznego;
- PM DG, które wie jak przygotować projekt oraz jak doradzać i szkolić przedstawicieli małych i średnich firm;
- PSB jako aktywny współtwórca projektu, a przy tym znakomity organizator. Przekonaliśmy się, że wasza Grupa to całe środowisko, a nie pojedynczy podmiot.

Bożena Kmieć-Sąsiadek: Jak do tego doszło, że kupcy z regionu, gdzie jestem pełnomocnikiem Zarządu Grupy PSB tak licznie uczestniczą w szkoleniach? – Jest kilka powodów. Przede wszystkim region jest prężny gospodarczo, a PSB skupia w Małopolsce i na Górnym Śląsku generalnie duże firmy (jak na standardy składów budowlanych), które mają wielu silnych konkurentów. Nasi kupcy chcą mieć przewagę nad innymi i zorientowali się, że taką przewagę zapewnia m.in. wiedza. Motywacja do udziału w szkoleniach jest więc odpowiednio pobudzona. Ale ważne było też swoiste przygotowanie gruntu, praca u podstaw.

Staram się dobrze orientować w potrzebach składów i pomagać w wyborze tematów szkoleń. W rozmowach z właścicielami i przedstawicielami kadry zarządzającej w ich firmach pomagałam w wyborze takich zajęć, które mogły ułatwić odpowiedź na powtarzające się pytania. Są oczywiście problemy wspólne, ale każdy kupiec ma też jakieś swoje, dominujące w jego firmie. W pierwszej fazie szkoleń uczestniczyłam w zajęciach z każdego tematu. Nawiązanie kontaktu z trenerami prowadzącymi warsztaty pozwoliło mi występować z wnioskami o pewne modyfikacje w doborze tematycznym i co do sposobu realizacji zajęć. Okazało się, że przedstawiciele PM DG potrafią podejść elastycznie do różnych specyficznych potrzeb naszych kupców.

Powszechnym zainteresowaniem cieszą się szkolenia z zakresu profesjonalnej sprzedaży, negocjacji handlowych, kontaktu z trudnym klientem. Do bardziej specjalistycznych zaliczyłabym warsztaty pn. finanse dla menadżerów nie-finansowych, zarządzanie procesami logistycznymi, MS Excel (w stopniu podstawowym i zaawansowanym). W 2010 r. pojawia się nowy temat – zarządzanie sklepem.

Zapotrzebowanie w firmach Attic i Rampa na usługi PM DG w zakresie szkoleń jest tak duże, że określone warsztaty prowadzone są specjalnie dla nich. W Atticu tematami takich szkoleń były: Zarządzanie procesami logistycznymi (dwukrotnie) oraz Samoorganizacja – zarządzanie czasem. Pracownicy Rampy szkolili się w tym trybie z zakresu: Profesjonalnej sprzedaży, Kontakt z trudnym klientem i Merchandisingu. Półmetek szkoleń w naszym regionie pozwala wystawić, zarówno trenerom, jak i uczestnikom zajęć wysoką ocenę. Rok temu zgłosiło się bardzo dużo firm, frekwencję mieliśmy ponad 100%, firmy nadal chcą się szkolić, kierują kolejnych pracowników, dochodzą też nowi kupcy, którzy zaczęli korzystać z możliwości pogłębiania wiedzy od początku 2010 r.

Zapewne plusem organizacyjnym szkoleń w Małopolsce i na Górnym Śląsku jest także to, że zajęcia odbywają się w 3 ośrodkach – w Katowicach, Krakowie i Wieliczce, dzięki czemu ogromna większość uczestników dojeżdża nie dalej niż 50 kilometrów.

notował **Miroslaw Ziach**

STATYSTYKA

W 2009 r. w 135 szkoleniach, prowadzonych w formie warsztatów interaktywnych, uczestniczyło w sumie 825 właścicieli i pracowników firm, delegowanych przez 85 akcjonariuszy Grupy Polskie Składy Budowlane.

Część osób wzięła udział w więcej niż jednym szkoleniu. Rekordziści reprezentujący takie firmy jak CrazBud z Krakowa, Rampa

z Imielina, Rolbud z Ciechanowa, Bel-Pol ze Staszowa, Sagapol z Gliwic, Olmar z Trzebini, Gminne Składy Budowlane z Opalenicy, Grot z Pisu i Arco z Pabianic (w sumie 13 osób) uczestniczyli (każdy) w 6–8 warsztatach interaktywnych.

Aktywność w zakresie szkoleń była w omawianym okresie silnie zróżnicowana. Największe zainteresowanie zdobywaniem nowych kwalifikacji i doskonaleniem nabytych wcześniej wykazali kupcy PSB z Górnego Śląska i Małopolski.

Szkolenia wspierane środkami UE prowadzone przez trenerów PM DG na rzecz składów PSB w okresie 24.02–17.12.2009 r.

Temat szkolenia	Liczba szkoleń	Liczba uczestników*
Budżetowanie finansowe	5	51
Finanse dla menadżerów nie-finansowych	6	64
Kontakt z trudnym klientem	17	211
Merchandising	13	167
MS Excel	8	108
MS Excel zaawansowany	1	11
Negocjacje handlowe	21	239
Podstawy zarządzania	10	106
Profesjonalna sprzedaż	22	268
Samoorganizacja (zarządzanie czasem)	9	100
Zaawansowane elementy zarządzania	5	45
Zarządzanie procesami logistycznymi	12	139
Zarządzanie zasobami ludzkimi (rekrutacja i oceny okresowe)	6	62
Razem	135	1571

* Wielu pracowników składów PSB uczestniczyło w więcej niż jednym szkoleniu.

Liczba składów PSB, które skierowały swoich pracowników na szkolenia wspierane środkami UE w okresie 24.02.–17.12.2009 r.

Region	Liczba firm
Pomorze Zachodnie – Wielkopolska Północna	13
Pomorze Wschodnie	2
Mazowsze – Mazury	15
Centrum	17
Podlasie – Podkarpacie	5
Dolny Śląsk – Wielkopolska Południowa	9
Górny Śląsk – Małopolska	24
Razem	85

Potrzeby szkoleniowe niektórych akcjonariuszy PSB okazały się na tyle duże, że trenerzy PM DG proszeni byli o prowadzenie niektórych warsztatów wyłącznie dla ich pracowników – w 2009 r. odbyło się 20 takich szkoleń w 6 firmach.