



Doroczne spotkanie kierownictwa firm dealerskich Carrier Polska Sp. z o.o. odbyło się 5 grudnia w Centrum Konferencyjno-Szkoleniowym Instytutu Rozwoju Biznesu w Serocku nad Zalewem Zegrzyńskim. Już jest tradycją, że na zakończenie sezonu firma Carrier Polska zaprasza wszystkich swoich dystrybutorów w celu przedyskutowania spraw organizacyjnych i logistycznych związanych z działaniem sieci oraz zaprezentowania aktualnych promocji i nowości produktowych. Zjazd jest doskonałą okazją do podsumowania działań w minionym sezonie i wypracowania strategii na sezon nadchodzący. Ubocznym efektem spotkania, nie mniej ważnym jak sprawy biznesowe, jest umacnianie osobistych relacji pomiędzy Carrierem i Dealerami, co niewątpliwie przekłada się na jeszcze lepszą współpracę.



Podsumowanie mijającego roku... i plany na przyszłość

Kilka słów powitania jak zawsze należało do Pana Zbigniewa Jodko – Kierownika Sieci Dealerskiej. Następnie Pan Maciej Marunowski – Dyrektor Generalny Carrier Polska i Pan Piotr Niewiadomski – Dyrektor Handlowy przedstawili aktualną strukturę organizacyjną firmy oraz pracowników Działu Handlowego, którzy dołączyli do Carriera w tym roku. Wzmocnieniu uległ zarówno Dział RLC, którym obecnie kieruje Pan Roman Godała, jak i Biura Regionalne na Pomorzu i w Polsce Południowej. Z kolei Pan Zbigniew Jodko przedstawił swoiste podsumowanie mijającego roku – Kalendarium Sieci Dealerskiej 2007. W br. firma Carrier zorganizowała dla swoich dealerów i autoryzowanych instalatorów szereg spotkań i wyjazdów o charakterze biznesowym, szkoleniowym lub wyłącznie rekreacyjnym. O wydarzeniach tych na bieżąco informowaliśmy na łamach naszego miesięcznika. Do najważniejszych należały: Dealerski Rekonesans Narciarski 2007 (nagroda dla najlepszych dystrybutorów), Wiosenne

Spotkanie Sieci Dealerskiej, Spotkanie Barbecue, Centralne Szkolenie Serwisowe dla Dealerów (w którym udział wzięło około 180 osób), czy szkolenia dla serwisantów u Dealerów.

Tradycyjnie już, podczas jesiennego spotkania ogłaszane są zasady programu premiowego, który ma na celu wyłonienie najlepszych dealerów. Wzorem roku ubiegłego osoby spełniające ustalone kryteria zostaną zaproszone



do wzięcia udziału w Rekonesansie Narciarskim wiosną 2008. Poprzedni wyjazd na narty do włoskiej Moeny został bardzo pozytywnie oceniony przez uczestników, dlatego też organizatorzy postanowili powtórzyć formułę wyjazdu.

W dalszej części spotkania współpracę z Siecią Dealerską omówili Panowie: Roman Godała, Piotr Chraplak i Paweł Pszczółkowski – przedstawiając ofertę marketingową i produktową RLC Carrier i Toshiba, oraz projekty cenników na rok 2008. Wystąpienia te stały się okazją do owocnej wymiany doświadczeń, porad i oczekiwań Dealerów.

Edukacja podstawą rozwoju firmy

Podczas zjazdu organizatorzy sporą część czasu poświęcili omówieniu obowiązków pracowników firm z branży klimatyzacji i chłodnictwa w świetle obowiązującego prawa. Obszerne wystąpienie dotyczące legislacji technicznych i ekologicznych, ze szczególnym uwzględnieniem czynników chłodniczych, wygłosił Pan Zbigniew Jodko. Prelegent przypomniał / poinformował o obowiązku (od 2004 r.) całkowitego wycofania z użytku substancji kontrolowanych oraz o ograniczeniu emisji (nic co wprowadzamy do





WZROSTAJĄCA SIĘ ZAMÓW PRZEMYŚLANIE:



