

Podsumowanie spotkania 16 stycznia 2015r.

W spotkaniu uczestniczyli:

Katarzyna Oblaza – Właściciel Firmy

Marek Oblaza – Właściciel Firmy

Mirosław Zagaja – Kierownik Działu Handlowego

Paweł Młynarski – Koordynator Biura Obsługi Klienta

Poruszane tematy/Ustalenia:

1. Podsumowanie realizacji celów strategicznych:

- 1.1. Plan Sprzedaży Obrót – **Nieosiągnięty** - Realizacja w 85,49 % (spadek: – 0,22% w stos. do 2013r.)
- 1.2. Plan Sprzedaży Marża – **Nieosiągnięty** – Realizacja w 89,57% (wzrost: 4,04% w stos. do 2013r.)
- 1.3. Sprzedaż drukarek – **Osiągnięty** (sprzedaż 200szt. drukarek) – Realizacja w 167%
- 1.4. Plan Sprzedaży grupa Klientów kat. A – **Nieosiągnięty** – Realizacja w 71,46% (spadek: - 15,54% w stos. do 2013r.)
- 1.5. Terminowość zamówień – **Osiągnięty** – Realizacja 97,53% zamówień zrealizowanych w zadeklarowanym terminie

2. Omówienie raportów z działań związanych z realizacją celów strategicznych (w załączeniu: raport 2014_KO, raport 2014_MZ, raport 2014_PM)

3. Omówienie celów strategicznych na rok 2015 oraz działań związanych z realizacją przyjętych celów.

Cele strategiczne na 2015 rok:

- Cel sprzedażowy: Wzrost obrotów o 24% w stos. do obrotów wygenerowanych w 2014 roku
- Cel sprzedażowy: Wzrost marży o 22% w stos. do marży wygenerowanej w 2014 roku
- Cel jakościowy: Minimum 97% pozytywnych opinii kluczowych i nowych Klientów o jakości współpracy
- Cel jakościowy: Minimum 97% zamówień zrealizowanych w zadeklarowanym terminie

4. Omówienie wyników kategoryzacji 2014.

5. Ustalono, że oceny roczne pracowników DH przygotowuje **Mirosław Zagaja** do **31 stycznia br.**

6. Ustalono, że Przegląd Zarządzania zostanie przeprowadzony w styczniu 2015.

7. Podsumowanie realizacji planu szkoleń. Ustalono, że do **31 stycznia br.** zostanie przygotowane przez **bezpośrednich przełożonych** zapotrzebowanie na szkolenia w roku 2015. Do **14 lutego br.** zostanie przygotowany Plan Szkoleń na 2015 rok. Osoba odpowiedzialna: **Katarzyna Oblaza**

Sporządziła: Katarzyna Oblaza