

Podsumowanie spotkania 11 grudnia 2019r.

W spotkaniu uczestniczyli:

Katarzyna Obłaza – Właściciel Firmy (KO)

Marek Obłaza – Właściciel Firmy (MO)

Mirosław Zagaja – Kierownik Działu Handlowego (MZ)

Paweł Młynarski – Koordynator Biura Obsługi Klienta (PM)

Poruszane tematy/Ustalenia:

1. Podsumowanie realizacji celów strategicznych (na dzień 30 listopada 2019.):

Cel sprzedażowy	Realizacja okresowa celu	Wzrost w stos. do adekwatnego okresu 2018r.	Opis celu 2019
Plan Sprzedaży Marża	91,17%	0,42%	Wzrost marży o 10% w stos. do 2018 roku
Plan Sprzedaży Obrót	91,77%	0,85%	Wzrost obrotu o 10% w stos. do 2018 roku
Cel jakościowy	Realizacja okresowa celu		Opis celu 2019
Terminowość zamówień	99,29%		Min. 99% zamówień zrealizowanych w zadeklarowanym terminie

2. W miesiącu listopadzie 2019:

Ilość nowych Klientów: 11

Ilość sprzedanych drukarek: 12 szt.

Ilość reklamacji: 1

1. Ustalono, że **do 10 stycznia 2020 r.** zostaną przygotowane nw. dokumenty:

- Podsumowanie działań związanych z realizacją celów jakościowych w 2019 r. – os. odp.: **PM**
- Raport z realizacji celów sprzedażowych w 2019 r. – os. odp.: **MZ**
- Oceny efektywności szkoleń zrealizowanych w 2019 r. oraz przedstawione zapotrzebowanie na szkolenia pracowników w 2020 rok. – os. odp. **MO, KO, MZ, PM**
- Kategoryzacja Klientów za rok 2019 – os. odp.: **MO**

2. Ustalono, że **do 15 stycznia 2020 r.** zostaną przygotowane nw. Dokumenty:

- Podsumowanie podnoszenia kwalifikacji pracowników przez szkolenia w 2019 r. – os. odp. **KO**
- Podsumowanie roku 2019. Cele strategiczne na rok 2020 – os. odp.: **KO**

3. Omówiono wstępny Plan Sprzedaży na rok 2020

4. Podsumowano akcję zmiany ustaleń dot. kosztów dostaw towaru do poszczególnych klientów

5. Ustalono, że zostanie wykonane zestawienie i analiza wydań towaru na próbki do klientów. Osoba odpowiedzialna: **MZ**, termin do 31 grudnia 2019 r.

Sporządziła: Katarzyna Obłaza