

Warszawa, 26 października 2015 r.

List referencyjny

Od maja 2014 roku do sierpnia 2015 roku zrealizowaliśmy wspólnie z firmą 4Results Sp. z o.o. projekt związany z efektywnym wdrażaniem zmian.

Projekt był adresowany do Kierowników Projektów oraz osób przygotowujących się do roli agentów zmiany, innowatorów i liderów.

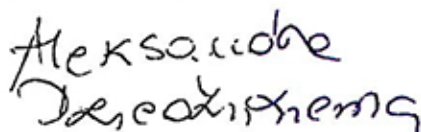
Oczekiwaliśmy wypracowania trwałych rozwiązań w obszarze wdrażania projektów m.in. poprzez właściwe przygotowanie procesu komunikowania planowanych zmian.

Zakres prac projektowych obejmował:

- działania diagnostyczne;
- realizację 11 dwudniowych szkoleń (ponad 160 osób) z tematyki zarządzanie zmianą. Podczas szkoleń została wykorzystana nowoczesna gra symulacyjna „SysTeams Change” - doskonalącą umiejętność skutecznego przeprowadzania ludzi przez proces zmiany;
- realizację 5 dwudniowych (ponad 60 uczestników) szkoleń z obszaru komunikacji w zmianie.

Jesteśmy zadowoleni z efektów współpracy z firmą 4Results, rekomendujemy ją jako solidnego i kompetentnego partnera biznesowego.

Aleksandra Dziędzinkiewicz
Kierownik Zespołu Szkoleń
Medicover Sp. z o.o.
tel.: +48 22 592 70 00



REFERENCJE

We wrześniu 2014 roku do prac nad wdrożeniem wartości korporacyjnych i kultury organizacyjnej Banku zaprosiliśmy firmę 4 Results Sp. z o.o. Naszym celem było stworzenie nowego sposobu myślenia i działania, który powinien silnie oddziaływać na model biznesowy i strategię. Byliśmy gotowi na osiągnięcie pozycji wiodącego banku detalicznego w naszej kategorii.

Chcieliśmy stworzyć „kod”, który trafnie określi nasze silne strony, talenty i unikalną pozycję na rynku oraz wyzwoli w nas energię do zaangażowania się w budowanie nowej KODowej rzeczywistości.

Rytm naszej współpracy wyznaczały cele biznesowe i chęć zaangażowania wszystkich pracowników w ich realizację. Projekt rozpoczął się we wrześniu 2014 i trwał do maja 2015 roku. Plan działania obejmował 3 etapy i adresowany był do kadry menedżerskiej:

1. Zdefiniowanie i wdrożeniu nowego „KOD-u” działania i myślenia.

Oczekiwany rezultat: „Żeby KOD żył musimy mówić językiem KODu, działać zgodnie z KODEm i wykazywać postawę zgodną z KODEm”.

2. KODujemy cele - zarządzanie przez cele (MBO) – tzn. stawiamy i kaskadujemy cele zgodne z nowym KODEm.

Oczekiwany rezultat: Wszystkie cele biznesowe muszą być spójne z KODEm.

3. Stworzenie i szybkie wdrożenie Innowacyjnego modelu KODowej sprzedaży. Projekt pilotażowy dotyczył wybranego produktu bankowego.

Oczekiwany rezultat: Proste narzędzie i metody, z którymi mocno identyfikują się Doradcy – profil Doradcy zsynchronizowany z prostymi i efektywnymi zachowaniami sprzedażowymi.

Potrzebowaliśmy Partnera, który dzięki swojemu doświadczeniu, wiedzy i unikatowym narzędziom (m.in.: modelowi Business Way) pomoże nam trafnie opisać „kod” i skutecznie wdrożyć go w czterech kluczowych obszarach działalności naszego Banku.

Na bieżąco mierzymy efekty i usprawniamy rozwiązania, rozszerzamy nowy model KODowej sprzedaży na pozostałe nasze produkty i oferowane rozwiązania. Od pracowników i Klientów otrzymujemy pozytywną informację zwrotną na temat nowej KODowej teraźniejszości.

Dzięki 4Results, które towarzyszy nam w tej ważnej dla nas zmianie, poczuliśmy energię i odwagę do stawiania i realizowania ponadprzeciętnych celów biznesowych.


Gabriela Romanowska
Naczelnik Wydziału

Bank Pocztowy S.A.
Departament Zarządzania Zasobami Ludzkimi
Wydział Partnerstwa Biznesowego
tel.: +48 22 328 74 18

Warszawa, 30 września 2015r.

LIST REFERENCYJNY

Dla: 4 Results Sp. z o.o. ul. Głęzińska 4 02-804 Warszawa

W dniach 8-9 października 2015r. pan Piotr Kolmas tj. trener Firmy 4 Results przeprowadził dla naszego zespołu sprzedażowego szkolenie Sprzedaż 2.0.

Szkolenie zawierało zarówno część teoretyczną jak i praktyczne ćwiczenia z zakresu stosowania metody Sprzedaż 2.0.

Szkolenie spowodowało znaczącą poprawę skuteczności naszego działu sprzedażowego a elementy Sprzedaży 2.0 wprowadziliśmy również do naszej komunikacji marketingowej.

Tak więc zdecydowanie rekomenduję 4 Results jako doskonałą firmę szkoleniową oraz polecam stosowane przez nich metody i techniki. Ich wdrożenie w zdecydowanym stopniu poprawiło naszą efektywność i wzmocniło naszą przewagę konkurencyjną.

PREZES ARZADU
Piotr Kasprzak
Piotr Kasprzak

LIQUI MOLY POLSKA Sp. z o.o.
ul. Janika Muzykanta 60, 02-188 Warszawa
tel. 22 331 03 08
NIP 522-26-23-299 REGON 147379307

LIQUI MOLY Polska Sp. z o.o.
ul. Janika Muzykanta 60, 02-188 Warszawa,
NIP 522-26-23-299,
Sąd Rejonowy dla M. St. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy KRS, Numer KRS 0000065196
Wysokość Kapitału Zakładowego 2.526.000,00 PLN
tel.: (022) 331 03 08, fax.: (022) 331 03 09, e-mail: biuro@liqui-moly.pl, www.liqui-moly.pl

Commercial Union Polska
Towarzystwo Ubezpieczeń Ogólnych
Spółka Akcyjna

ul. Prosta 70
00-838 Warszawa
Telefon: 0 801 888 444
Fax: (+48) 022-557 19 22

Urszula Gąsior
Wiceprezes Zarządu
Dyrektor Finansowy

Opinia po przeprowadzonym projekcie

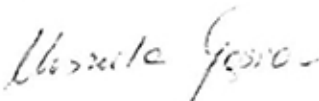
Firma 4 Results została wybrana w przetargu jako partner wspierający zespół projektowy ze strony Grupy Commercial Union powołany w celu wdrożenia systemu Performance Management.

Wsparcie firmy 4 Results koncentrowało się na facilitacji warsztatów i pracy zespołu projektowego oraz przedstawianiu propozycji rozwiązań i benchmarków w zakresie metodologii i zasad systemu Performance Management, w szczególności stawiania celów i powiązania wyników realizacji celów z systemem wynagrodzeń.

Jako kierownik projektu miałam okazję bezpośrednio współpracować z firmą 4 Results w trakcie kilku miesięcy intensywnej współpracy.

To, co wyróżnia 4 Results to silna identyfikacja z celami i sukcesem klienta. W praktyce oznacza to elastyczne dopasowywanie różnych metod pracy (doradztwo eksperckie, facilitacja pracy zespołowej, warsztaty, szkolenia, spotkania komunikacyjne) by osiągnąć zamierzone cele. Oznacza to również wykorzystywanie wiedzy z zakresu zarządzania zmianą. Krzysztof Pimpicki udzielił wiele dobrych wskazówek w jaki sposób pokonywać naturalne bariery organizacyjne występujące silnie w procesach zmian i rozwoju.

Z poważaniem,



Urszula Gąsior
Kierownik Projektu Performance Management
Wiceprezes Zarządu CU Polska TUO S.A.