

Catman Polska sp. z o.o.

Biuro Obsługi Klienta
tel: +48 22 349 20 08
+48 61 642 70 06
fax: +48 22 349 29 78
GSM +48 695 63 94 63

biuro@szkolenia.miasta.pl

Biuro O/Warszawa
ul. Warsa 8
03-606 Warszawa

Biuro O/Poznań
os. Stare Żegrze 143/10
69-249 Poznań

Siedziba
ul. Warsa 8
03-606 Warszawa

NIP: 521-336-89-56 KRS: 0000246584
Kapitał zakładowy 50 000 PLN
Konto Fortis Bank:
08160010840004050225220001

SZKOLENIA I DORADZTWO 2010 oferta ogólna

*Najważniejszym celem edukacji
nie jest zdobycie wiedzy, lecz
umiejętności działania.*

HERBERT SPENCER



Kim jesteśmy

Co robimy

Programy autorskie

Kluczowi Konsultanci i Trenerzy

Jak pracujemy

Nasi Partnerzy

Lista referencyjna

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



Catman Polska

Marka Catman istnieje na rynku od roku 2001. W roku 2005 do Piotra Ignaczaka, pomysłodawcy firmy, jej sposobu i kierunku działania, dołączyli nowi wspólnicy i powołali do życia specjalistyczną firmę Catman Polska sp. z o.o. - skoncentrowaną na wspieraniu biznesu. Celem Catman Polska jest zapewnienie kompleksowych usług szkoleniowych i doradczych realizowanych przez trenerów, doradców, ekspertów - praktyków. Dzięki synergicznemu połączeniu wielu obszarów wiedzy świadczone przez firmę usługi zostały docenione również za granicą. Firma stawia na ciągły rozwój, dlatego wciąż podwyższa poprzeczkę swoim współpracownikom i dzięki temu wyznacza nowe kierunki i obszary wiedzy, które warto rozwijać.

Na czym się znamy

Podwalinami naszej pracy jest doświadczenie menadżerskie i zawodowe. Poruszamy się wyłącznie w tych obszarach, w których nasi konsultanci i trenerzy "zjedli przysłowiowe zęby".

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



Specjalizujemy się w szkoleniach handlowych, windykacyjnych, negocjacyjnych, telemarketingu, coachingu, a także doradztwie dla sieci handlowych.

Zajmujemy się oceną efektywności długotrwałych procesów szkoleniowych. Oceną zarówno pod kątem wiedzy, umiejętności, jak i realnych wyników biznesowych. Doradzamy i szkolimy również

w zakresie strategicznego zarządzania zasobami ludzkimi, ze szczególnym uwzględnieniem stanowisk związanych z działem handlowym.

JEŚLI POTRZEBUJESZ:

- NARZĘDZI HR
- SZKOLEŃ Z UMIEJĘTNOŚCI OSOBISTYCH
- SZKOLEŃ DLA DZIAŁÓW PRODUKCJI

ZAPRASZAMY DO OFERTY HR Masters Sp. z o.o. na www.hrmasters.com.pl

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



Co jest dla nas ważne

W naszej codziennej pracy liczą się dla nas:

Partnerstwo

Pracujemy z ludźmi i dla ludzi. Chcemy być i jesteśmy blisko Klienta. Chętnie spotykamy się i dyskutujemy o biznesie, sytuacji na rynku i problemach Klientów. Dzięki temu Państwa cele biznesowe stają się naszymi celami.

Elastyczność

Łączymy “twarde” doświadczenia biznesowe z najlepszymi praktykami w zarządzaniu ludźmi i zmianą w organizacji. Dzięki temu skutecznie dostrajamy stosowane metody do faktycznych potrzeb Klienta. Cieszą nas opinie o tym, że nasze szkolenia odróżniają się na rynku i są nowatorskie.

Efektywność

Podejmujemy się tylko tych działań szkoleniowych, dzięki którym nasi Klienci osiągną mierzalne efekty biznesowe.

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



Wykorzystujemy skuteczne i sprawdzone metody. Jesteśmy otwarci na ocenę naszej pracy oraz kontrakty, w których wynagrodzenie zależy od osiągniętych rezultatów.

Rzetelność

Są w biznesie, wydawałoby się, rzeczy oczywiste, których nie trzeba podkreślać. Mimo początkowych wahań, postanowiliśmy jednak dać temu wyraz - etyka, solidność, wiarygodność i uczciwość - to cenne dla nas wartości!

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



Szkolimy

Proponujemy Państwu szkolenia w następujących obszarach tematycznych:

Sprzedaż i negocjacje handlowe

Umiejętności profesjonalnej sprzedaży

Negocjacje sprzedażowe i kupieckie

Negocjacje z kluczowymi klientami

Negocjacje windykacyjne

Telemarketing - aktywne zasady kontaktu z klientem

Jak być doradcą handlowym, a nie tylko sprzedawcą?

Pokonywanie rutyny w dziale sprzedaży

Zarządzanie sprzedażą

Category Management

Merchandising

CRM - zarządzanie relacjami z klientami

Zarządzanie asortymentem

Profesjonalne zarządzanie powierzchnią sprzedaży

Strategie konkurowania na rynku

Budowanie strategii marketingowych

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



Zarządzanie kadrami

Kierowanie zespołem sprzedażowym

Szef to zawód - psychologia relacji szef – podwładny

Umiejętności menagerskie - diagnoza i rozwój potencjału

Prowadzenie rozmów oceniających

Coaching - wsparcie rozwoju pracownika

Doradzamy

Nasi konsultanci i eksperci udzielą Państwu wsparcia

w zakresie:

- tworzenia i zarządzania **działem sprzedaży**
- tworzenia i zarządzania działami **obsługi klientów** wraz z systemami CRM
- prowadzenia procesów **Category Management** oraz budowie **standardów merchandisingowych**
- skutecznego **prowadzenia negocjacji** z sieciami handlowymi
- logistyki oraz zarządzania finansami
- stosowania narzędzi testowych w ocenie pracowników (testy wiedzy, osobowości, temperamentu)
- prowadzimy również indywidualny coaching dla

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



członków zarządu oraz kluczowych pracowników,
a także coaching grupowy dla zespołów zadaniowych

Weryfikujemy

Badamy efektywność działań szkoleniowych i doradczych przy pomocy:

- metody ROI (Return On Investment) - pomiar zwrotu z inwestycji
- testów wiedzy - pomiar przyrostu wiedzy
- analizy zgodności celów - pomiar zmian na poziomie zachowań
- nowoczesnych i wygodnych technik on-line - pomiar wybranych parametrów

Nasze usługi za granicą

Stale rozwija się nasza dywizja biznesowa ds. rynków wschodnich. Współpracujemy z wieloma sieciami rosyjskimi i ukraińskimi, począwszy od projektów strategicznych i rekrutacji kluczowych menadżerów, po udział w projektach operacyjnych. Wraz z nami zbudowano hipermarket, kilkanaście supermarketów, Nasz stały zespół za granicami kraju liczy czterech menadżerów wspieranych zespołem i ekspertami

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



z Polski.

Nasza praca i nasi klienci wciąż inspirują nas do podejmowania nowych wyzwań i zadań twórczych. Specjaliści Catman Polska opracowali autorskie programy, dzięki którym możemy wydajniej i z dużą satysfakcją wspierać Państwa w rozwoju firmy.

Catman Best Practices ®

CatMan Best Practices ®, to zestaw autorskich narzędzi i programów szkoleniowo-doradczych w obszarze handlowym, powstałych na bazie wieloletnich doświadczeń naszych doradców i trenerów. Stworzyliśmy je z myślą o doskonaleniu praktyk sprzedażowych, w oparciu o aktywną współpracę i sugestie naszych klientów.

CatMan Best Practices ®, to naszym zdaniem najlepsze praktyki możliwe do zastosowania w pracy na linii: producent, dystrybucja, sieci handlowe, detal. Praktyki, które zapewniają optymalne funkcjonowanie i twórczy rozwój wszystkim, którzy poruszają się w obszarze kupna i sprzedaży.

W dobie ogromnej ilości szkoleń o zróżnicowanym poziomie i zawartości merytorycznej, CatMan Best

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



Practices ®, to wyraz naszej silnej determinacji do pozycjonowania firmy i trenerów jako wysoko wykwalifikowanych doradców-praktyków, gotowych do wsparcia projektów handlowych w Państwa firmach.

W skład pakietu **CatMan Best Practices** ® wchodzi:

CatMan SOM ® - System Oceny Merchandisingu

narzędzie pozwalające na stały monitoring półki i jej efektywności

CatMan Builder ® - Budowanie Efektywnego Asortymentu

narzędzie i procedura dochodzenia do optymalnej efektywności w kategorii produktów

CatMan Buyer's Games ® - Gry Kupieckie

narzędzie i program zaawansowanego treningu menadżerów działu zakupu

CatMan Sale's Forces Support ® - Wsparcie Sił Sprzedaży

program oparty na cyklu szkoleń i coachingu z udziałem szefów działu sprzedaży

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



W wyniku naszych doświadczeń szkoleniowych, a także w oparciu o wzrastające potrzeby weryfikacji usług szkoleniowych na rynku, dywizja Analiz i Badania Efektywności Catman Polska opracowała model CBE® - rozwiązanie dla wszystkich organizacji, które chcą monitorować realne efekty przeprowadzanych u siebie procesów szkoleniowych.

Model CBE® to pięcioetapowy proces skutecznego wdrażania systemu ewaluacji w organizacji, pozwalający na rzetelny pomiar efektywności usług szkoleniowych.

Działania względem efektywności można podzielić według modelu CBE® na kilka prostych etapów:

Poziom wstępny - Kultura pomiaru

Co jest mierzone i co można mierzyć w danej organizacji?

1. Reakcja na szkolenie

Jaki jest poziom zadowolenia uczestników z udziału w danym szkoleniu?

2. Uczenie

Jaka istotna zmiana nastąpiła na poziomie posiadanej wiedzy, postaw, umiejętności?

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



3. Zastosowanie

Jaka istotna zmiana nastąpiła na poziomie stosowania nabytej wiedzy w praktyce?

4. Wpływ na wyniki

Które ze wskaźników biznesowych zostały zmienione?

5. Zwrot z Inwestycji

Jaki jest efekt finansowy zrealizowanego programu szkoleniowego?

Wprowadzenie systemu ewaluacji szkoleń według modelu CBE ® pozwala przede wszystkim na:

- posiadanie własnego standardu do prowadzenia rozliczeń na podstawie mierzalnych efektów (np. z firmami szkoleniowymi)
- efektywniejsze zarządzanie ludźmi, czasem, finansami
- zarówno krótko jak i długotrwałą kontrolę faktycznych efektów procesu szkoleniowego w organizacji

Kompleksowy Pakiet Szkoleniowy

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl

Metoda KOMPAS ® została opracowana z myślą o firmach i instytucjach nastawionych na ukierunkowany



rozwój pracowników, przynoszący wymierne efekty biznesowe. Jest szczególnie korzystna dla dużych organizacji, które potrzebują solidnie wyszkolonych pracowników w zakresie umiejętności istotnych dla celów strategicznych firmy.

Jako metoda systemowa, KOMPAS[®] jest pakietem usług i produktów szkoleniowych dostarczanych na etapie konstruowania programów szkoleniowych, opracowywanych na bazie szczegółowej diagnozy potrzeb i oczekiwań rozwojowych oraz weryfikowanych rzetelnymi narzędziami ewaluacji. KOMPAS[®] to narzędzia i materiały szkoleniowe skonstruowane w taki sposób, aby ich użycie prowadziło do osiągnięcia założonego celu rozwojowego.

KOMPAS[®]

pakiet usług

- ◆ Precyzyjne określanie celów szkolenia
- ◆ Ustalanie struktury i warunków szkolenia
- ◆ Wsparcie w doborze treści merytorycznych
- ◆ Przygotowanie trenerów wewnętrznych

KOMPAS[®]

pakiet produktów

- ◆ Szczegółowy scenariusz szkolenia

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



- ◆ Skrypt szkoleniowy dla uczestników
- ◆ Zeszyt ćwiczeń dla uczestników
- ◆ Przewodnik dla trenera firmy do realizacji szkolenia wg opracowanego scenariusza
- ◆ Zestaw prezentacji multimedialnych

Metoda KOMPAS[®] jest innowacyjnym i łatwym do wdrożenia rozwiązaniem dla polityki szkoleniowej firmy. Pozwala przede wszystkim:

- zaoszczędzić czas poświęcony na profesjonalne skonstruowanie programu i materiałów szkoleniowych
- zmniejszyć koszty szkoleń dzięki wyeliminowaniu lub zminimalizowaniu usług trenerów zewnętrznych czy firm szkoleniowych, a także dzięki możliwości wielokrotnego wykorzystania pakietu produktów szkoleniowych oraz dowolnej ich modyfikacji
- podnieść jakość szkoleń dzięki wykorzystaniu profesjonalnie przygotowanych materiałów i narzędzi
- zwiększyć skuteczność szkoleń dzięki naukowym podstawom opracowanej metodyki oraz możliwości rzetelnej weryfikacji efektów szkolenia

Jak pracujemy

Jesteśmy zwolennikami długotrwałej i systemowej współpracy szkoleniowej. Nasze doświadczenie

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

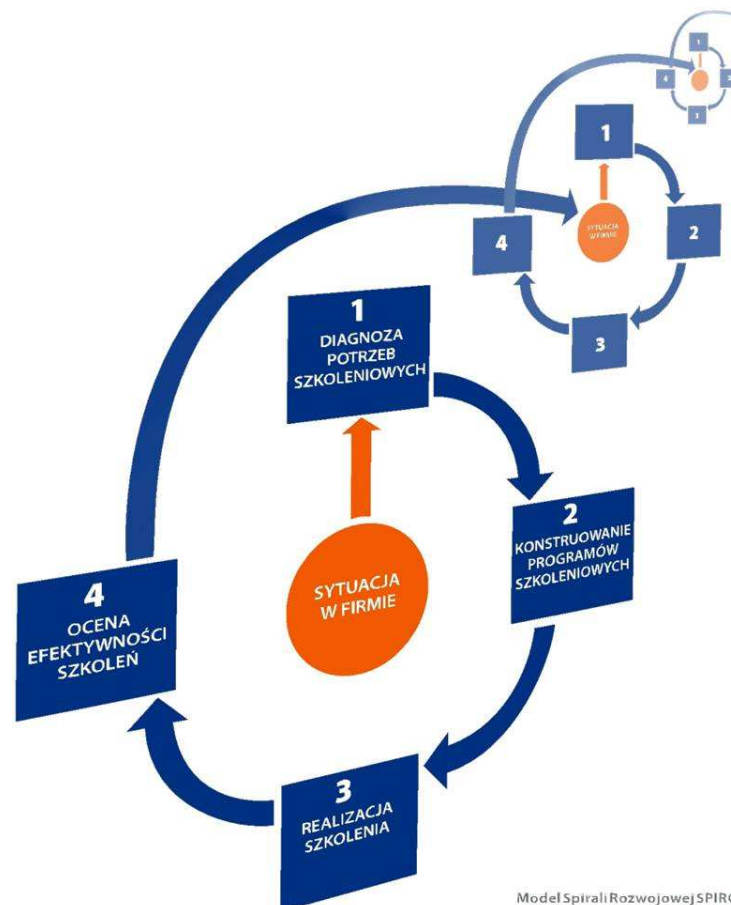
biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



i zaangażowanie w proces projektowania rozwoju pracowników zaowocowało opracowaniem Modelu Spirali Rozwojowej (Model SPIRO).

SPIRO opiera się na przekonaniu, że rozwój jest procesem cyklicznym i ciągłym. Każde szkolenie wymaga precyzyjnego rozpoznania sytuacji w jakiej znajduje się pracownik i firma oraz ich potrzeb. Efekty szkolenia tworzą zaś nową przestrzeń do rozwoju i poszukiwania pożądaných umiejętności. W naszych działaniach doradczo-szkoleniowych zawsze mamy to na uwadze i z przyjemnością wspieramy ambicje w doskonaleniu kompetencji.



Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



Współpracę zaczynamy od precyzyjnego rozpoznania potrzeb szkoleniowych zarówno na poziomie merytorycznym, jak i biznesowym. Wspólnie z szefami oraz uczestnikami szkoleń analizujemy specyfikę pracy w firmie oraz trudności, którymi warto się zająć. W zależności od potrzeb stosujemy ankiety, prowadzimy wywiady, obserwujemy uczestników w ich codziennej pracy. Na tym etapie precyzyjnie ustalamy zakres oczekiwanych zmian oraz sposób oceny efektów szkoleniowych.

Konstruujemy programy szkoleniowe

Nasze metody konstruowania programów szkoleniowych zakładają aktywny udział uczestników przy minimalizowaniu tradycyjnych sposobów przekazywania wiedzy.

Nasze programy swoją wyjątkową skuteczność zawdzięczają:

- doprecyzowanym celom szkolenia
- starannie zaplanowanej strukturze szkolenia
- trafnie dobranym treściami merytorycznym i aktywnym metodom nauczania
- zaprojektowanym na potrzeby szkolenia, często autorskim, materiałem i narzędziom szkoleniowym

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



Tak skonstruowane programy poddajemy weryfikacji szefom działów oraz specjalistom ds. zasobów ludzkich. Dopiero w oparciu o "skrojone na miarę" programy realizujemy warsztaty szkoleniowe.

Realizujemy szkolenia

Podczas szkoleń zapewniamy uczestnikom zajęć jak najwięcej praktycznych doświadczeń. Dzięki uczeniu przez doświadczenie, wytworzeniu osobistego zaangażowania oraz zapewnieniu możliwości konfrontowania własnych doświadczeń z praktyką i doświadczeniami innych, dajemy uczestnikom szansę trwałego nabycia nowych umiejętności, a przede wszystkim ich praktycznego stosowania, które zapewni sukces w wykonywanej pracy.

Aby zapewnić uczestnikom możliwość gruntownego przetrenowania nowych umiejętności stosujemy techniki symulacyjne, gry szkoleniowe, analizę doświadczenia, sesje diagnostyczne przy użyciu kamery, dyskusje plenarne, itp. Wiemy, że proces nabywania wiedzy i umiejętności nie kończy się zaraz po szkoleniu, dlatego kilka miesięcy po przeprowadzonym warsztacie prowadzimy **sesje Follow-Up**, które weryfikują i utrwalają rezultaty szkoleniowe.

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



Poniżej przedstawiamy model, według którego najczęściej prowadzimy zajęcia



Dbamy o efektywność

Wiele firm szkoleniowo-doradczych patrzy na swoje działania jak na jazdę figurową na lodzie - ważne, aby było "ładnie" i wszystkim się podobało. Nam bardziej odpowiada porównanie do skoków narciarskich - liczą się noty za styl, ale chodzi o to, żeby skakać daleko!

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



Zgodnie z modelem CBE[®], pomiar efektywności oferujemy na kilku poziomach. W zależności od ustaleń koncentrujemy się na udzieleniu odpowiedzi na następujące pytania:

- Jak oceniane było samo świadczenie usługi?
- Jaka wiedza została pozyskana w trakcie świadczenia usługi?
- Jak pozyskana wiedza przekłada się na zachowania w pracy?
- Które elementy wykonywanej pracy uległy zmianie?
- Jaki zwrot z inwestycji w usługę otrzymano w wartości pieniężnej?

Odpowiedzi na powyższe pytania formułujemy w języku biznesowym. Zależy nam, aby rzetelnie wykazać związek pomiędzy świadczoną usługą a celami biznesowymi Klienta. Dzięki temu czujemy się partnerami w zwiększaniu wartości i zysków firmy.

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



Kluczowi Konsultanci i Trenerzy

Nasi Konsultanci i Trenerzy są wysokiej klasy specjalistami w dziedzinach związanych z rozwijaniem umiejętności zarządzania, sprzedaży, negocjacji a także kompetencji osobistych. Poniżej przedstawiamy zakres specjalistyczny współpracujących z nami konsultantów. Na życzenie Państwa dostarczymy pełne CV naszych ekspertów.

Piotr Ignaczak

Partner

**Szef Dywizji Szkoleń i
Doradztwa**

Specjalizacja:

Sprzedaż i negocjacje Coaching
Szkolenia Szefowskie Zarządzanie
Kategorią
Merchandising

Piotr Mazur

Trener i Doradca

(The Chartered Institute of
Marketing)

Strategie marketingowe
Budowanie systemów
dystrybucyjnych
Budżetowanie działań
marketingowych
Organizacja i zarządzanie
projektami

Katarzyna Marciniak - Chwastek

Trener i Doradca *Specjalizacja:*

Techniki sprzedaży
Profesjonalna obsługa klienta
Prezentacja produktu
Komunikacja i budowanie
zespołu

Barbara Kowalewska

Konsultant

Specjalizacja:

Myślenie twórcze
Rozwiązywanie problemów
Metody pracy szkoleniowej
Konstruowanie programów i
narzędzi szkoleniowych

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



Janusz Kowalczuk

Partner i Trener

Specjalizacja:

Techniki sprzedaży
Profesjonalna obsługa Klienta
Techniki radzenia sobie z
obiekcjami

Maciej Sadowski

Trener i Doradca

Specjalizacja:

Zarządzanie
sprzedażą i dystrybucją
Zarządzanie zespołem
sprzedażowym
Merchandising i strategie
promocyjne
Szkolenia on-the-job dla
przedstawicieli handlowych
oraz kierowników zespołów
sprzedażowych

Jan Dilling

Trener Certyfikowany

Specjalizacja:

Merchandising
Promocja sprzedaży
Zarządzanie rynkiem
Negocjacje
Obsługa Klienta

Barbara Plackowska

Trener Certyfikowany

Specjalizacja:

Negocjacje sieciowe
Zarządzanie zespołem
pracowników
Merchandising detaliczny
Optymalizacja asortymentu
Obsługa Klienta
Coaching

Tomasz Staśkiewicz

Trener

Specjalizacja:

Negocjacje handlowe,
komunikacja, techniki sprzedaży,
obsługa klienta, integracja, gry
symulacyjne

Waldemar Szymecki

Trener

Specjalizacja:

obsługa klienta, systemy
rekrutacji, ewaluacja szkoleń,
obsługa klienta, techniki
sprzedaży, merchandising,
asertywność, zarządzanie przez
cele, komunikacja
interpersonalna, coaching

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



Zbigniew Heryng

Trener

Specjalizacja:

coaching, budowanie zespołu,
motywacja, rekrutacja

Jan Dilling

Trener

Specjalizacja:

coaching, Budowanie zespołu
sprzedażowego, Negocjacje,
Prewidykacje, Współpraca z
klientem strategicznym

Janusz Kowalczuk

Trener

Specjalizacja:

techniki sprzedaży, profesjonalna
obsługa klienta, techniki radzenia
sobie z obiekcjami

Krzysztof Mika

Trener

Specjalizacja:

Telesprzedaż, Call Center,
Perswazja

Olgierd Rodziewicz-Bielewicz

Trener

Specjalizacja:

Sieci handlowe, sprzedaż,
negocjacje, proces projektowy,
merchandising sieciowy

Beata Adamczyk-Nowak

Trener

Specjalizacja:

sprzedaż, komunikacja,
negocjacje, obsługa klienta,
budowanie zespołu

Magdalena Siwińska-Olszówka

Trener

Specjalizacja:

negocjacje handlowe i
menadżerskie, obsługa klienta,
sprzedaż, umiejętności społeczne

Agnieszka Bednarska

Trener

Specjalizacja:

Kierowanie, negocjacje
handlowe i menadżerskie,
obsługa klienta, sprzedaż,
twórcze podejmowanie decyzji

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



Grupa Taurus

Wraz z firmami:

PMG Consulting Sp. z o.o.

Inquiry Sp. z o.o.

GB Group Polska Sp. z o.o.

HR Masters Sp. z o.o.

Instytut Analiz im. Karola Gausa Sp. z o.o.

Centrum Doradztwa Unijnego Sp. z o.o.

Fundacja Taurus

Prestin

Nexum Sp. z o. o.

Zespół Szkół Handlowych i Usługowych im. Jana

Kochanowskiego w Bolesławcu

tworzymy **Grupę Doradczo-Szkoleniową TAURUS**

Poprzez synergiczną współpracę specjalistów, jednorodne procedury i standardy jakościowe, Grupa ma możliwość realizacji złożonych projektów na terenie całego kraju. Dzięki temu jeszcze skuteczniej budujemy mierzalną wartość dla Klienta.

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



Wsparcie specjalistyczne

Grupa Taurus jest także wspierana przez firmy partnerskie, z którymi mamy zawarte umowy regulujące zasady współpracy oparte przede wszystkim o gwarancje dotyczące standardów wykonania usług doradczych, szkoleniowych jak i etyki zawodowej. Są to między innymi:

- Atut Merchandising
- AC Nielsen
- PAIZ Consulting
- Modern Expo

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



Lista referencyjna

Firmy, z którymi mieliśmy przyjemność współpracować osobiście lub pracowali dla nich nasi konsultanci:

Ahold Polska	Elavon Financial Services Ltd	PCH Marino
Alima Gerber S.A.	Elektroskandia S.A.	P.H.U. Topaz
Altadis Polska S.A.	Equus S.A.	Polomarket Sp. z o.o.
ASGARD Sp. z o.o.	Fawor	Polsnak Sp. z o.o. (Chio)
Balcerzak i Spółka Sp. z o.o.	Felix Polska Sp. z o.o.	P.P.H. Matmar-Comindex Sp. z o.o.
Beiersdorf-Lechia S.A.	Ginaso S.C.	Procter & Gamble S.A.
Berlin Chemie	Heinz Polska Sp. z o.o.	Rabat Pomorze S.A.
Berti Sp. z o.o.	Hellmann Worldwide Logistic	Reynolds
Biedronka	Henkel Polska	Rossman SDP Sp. z o.o.
Brabork Sp. z o.o.	Hochland Polska Sp. z o.o.	Sara Lee
BSH	HORTINO ZPOW Sp. zo.o.	Servisco
Cadbury Wedel Sp. z o.o.	Kolpolter Saloniki Prasowe	Sklepy Mięsne Olewnik
Cafe Decor	Lewil Igłokrak PPS Sp. z o.o.	SM Mlekwita
Colgate-Palmolive Sp. z o.o.	Marco Polo	TAGO PPC
Costcutter S.A.	Morliny S.A.	Unilever Polska S.A.
Coty	NATA	US Pharmacia International
Rieber Fods Polska S.A. (Delecta)	Nobiles Kujawska Fabryka Farb i Lakierów Sp. z o.o.	Wawel S.A.
Dobrosława Sp. z o.o.	Obi Sp. z o.o.	Zakład Przetwórstwa Mięsnego Tarczyński S.A.
Dom Targowy „Sofi” (Ukraina)	Orlen Oil Sp. z o.o.	Zielona Budka Sp. z o.o.
	Orzech Sp. z o.o.	ZPT Olvit Sp. z o.o.
	Ovita Nutrica Sp. z o.o.	Żabka S.A.
	Pakko Korporacja (Ukraina)	

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl



Z przyjemnością prezentujemy referencje Klientów, którzy napisali o nas kilka ciepłych słów.

UNILEVER

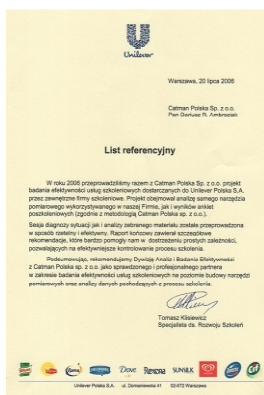
W roku 2006 przeprowadziliśmy z Catman Polska Sp. z o.o. projekt efektywności usług szkoleniowych dostarczanych do Unilever Polska S.A. przez zewnętrzne firmy szkoleniowe.[...]

Sesja diagnozy sytuacji jak i analizy zebranego materiału została przeprowadzona w sposób rzetelny i efektywny. Raport końcowy zawierał szczegółowe rekomendacje, które bardzo pomogły nam w dostrzeżeniu zależności, pozwalających na efektywniejsze kontrolowanie procesu szkolenia.

Podsumowując, rekomendujemy Dywizję Analiz i Badania Efektywności z Catman Polska, jako sprawdzonego i profesjonalnego partnera w zakresie badania efektywności usług szkoleniowych.

Tomasz Klisiewicz

Specjalista ds. Rozwoju Szkoleń



MASPEX WADOWICE

Mamy przyjemność potwierdzić, że Firma Catman Polska Sp. z o.o. przeprowadziła dla pracowników naszej firmy – Kierowników Przedstawicieli Handlowych, cykl warsztatów pod nazwą „Akademia Merchandisingu Maspex”.

Cykl szkoleń został oceniony przez uczestników bardzo wysoko. Podkreślali oni, że wiedza teoretyczna i praktyczna jaką zdobyli, ma ogromną wartość i pozwoli im na podjęcie wysiłku wprowadzenia do swojej pracy istotnych zmian i usprawnień. (...)

Nasza współpraca z Firmą CATMAN POLSKA SP. Z O.O. pozwala na jej rekomendację, jako Partnera godnego polecenia przy realizacji usług szkoleniowych o podobnej tematyce.

Maciej Jahns

Dyrektor Działu HR



Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl





Catman Polska



ELAVON FINANCIAL SERVICES LIMITED SP. Z O.O.

W dniach 21-22 listopada 2009r. pracownicy firmy (...) wzięli udział w szkoleniu pt. Warsztaty Profesjonalnego Handlowca. Przygotowaniem projektu szkolenia, specjalnie na miarę potrzeb naszych pracowników oraz jego realizację powierzyliśmy firmie szkoleniowo-doradczej Catman Polska Sp. z o.o.

Niniejszym rekomenduję firmie Catman Polska Sp. z o.o. jako kompetentnego i profesjonalnego dostawcę usług dostosowanych do potrzeb pracowników, ich stanu wiedzy oraz założeń strategii firmy. Możemy uznać, że przeprowadzone w taki sposób szkolenie jest faktyczną inwestycją w wiedzę naszych pracowników.

Rafał Roszkowski
Dyrektor ds. Kluczowych Klientów



NESTLE POLSKA S.A.

(...) Wybierając firmę Catman Polska Sp. z o.o. kierowaliśmy się dopasowaną ofertą do specyficznych potrzeb Nestle Professional dla rynku sieciowego. (...)

Szkolenie zrealizowane przez Catman Polska Sp. z o.o. uznajemy za rzeczywistą inwestycję w zasoby ludzkie. Podsumowując, polecamy Catman Polska Sp. z o.o. jako sprawdzonego partnera w zakresie realizacji jak i organizacji szkoleń w temacie obsługi Klientów Sieciowych.

Rafał Spizewski
Key Account Manager



Real- Sp. Z o.o.

Z firmą szkoleniową Catman Polska mieliśmy przyjemność współpracować przy okazji szkolenia zamkniętego z zakresu merchandisingu. (...)

Współpracę z firmą Catman Polska (...) w temacie merchandisingu oceniamy bardzo wysoko i polecamy wszystkim tym firmom, którym zależy na podnoszeniu kwalifikacji swojej kadry odpowiedzialnej za sprzedaż.

Ewa Martusiewicz
Kierownik Działu Rozwoju Zasobów Ludzkich

Hot Line
+48 695 63 94 63
+48 022 349 29 78
biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl





Zapraszamy do współpracy

Wszystkich Państwa, zainteresowanych współpracą z nami, zapraszamy do kontaktowania się z naszym Biurem Obsługi Klienta

Biuro Obsługi Klienta stworzyliśmy dla Państwa komfortu, bezpieczeństwa i dostępności. Kontakt z Państwem to przyjemność i sedno naszej pracy. Służymy pomocą od prostych i banalnych aspektów współpracy, po koordynowanie złożonych projektów szkoleniowych.

I. Rabczewska - Kołodziejska

Izabela Rabczewska - Kołodziejska
Dyrektor Handlowy

e-mail: izabela.rabczewska@catman-polska.pl
mobile: +48 695 63 94 63

Hot Line

+48 695 63 94 63

+48 022 349 29 78

biuro@catman-polska.pl

www.catman-polska.pl