

# Rynek Mebli

Krótką uwagę, bo jakoś mi czasu nie starczya zbyt. Odkrywam ciekawy, francuski rynek mebli, gdzie są one robione na zamówienie. U nas na zamówienie robimy meble kuchenne, szafy wnękowe, ale już narożniki, kanapy ect. już nie. A przecież tutaj jest ogromne pole do popisu. Przede wszystkim kolory. Ale i gadżety, wykończenie.

Ażeby zapoznać się z możliwościami, zobaczcie [Fabrykę Mebli SPIN z Gniezna](#). Co jakiś czas będę zamieszczał zdjęcia z wizyt na rynku francuskim i pomysłów.

---

## ... ukraińskie wspomnienia inaczej

[Centrum Handlowe Magnus](#) wybudowany w roku 1912, ogólna powierzchnia: 5000 m<sup>2</sup>, powierzchnia handlowa 4000 m<sup>2</sup>, parking: 30 samochodów, otwarte codziennie (sklepy od 10:00 do 20:00, bistro od 10:00 do 23:00). Miałem przyjemność pracować nad rewitalizacją wraz z Piotrkiem Mazurem.

---

## MAGNIT

Ciekawa rosyjska spółka dla której pracowałem, poczytajcie:

[artykuł](#), a tutaj zajawka:

## „Nisza to podstawa

Siergiej Nikołajewicz Arutiunian (po ślubie przyjął nazwisko żony: Galicki) urodził się 14 sierpnia 1967 r. w Łazariewskim. Ukończył wydział ekonomii na krasnodarskim uniwersytecie. Nabrawszy doświadczenia w sektorze bankowym, w 1994 r. założył swoją pierwszą firmę – dystrybutora zachodnich kosmetyków Transazję.

Cztery lata później przerzucił się na wielobranżowy handel. W 2000 r. powstała dyskontowa marka Magnit (magnes), która po sześciu latach weszła na moskiewską giełdę. Biznesu nie pokonał ani kryzys gospodarczy, ani ostatecznie zachodnie sankcje. Galicki w wywiadzie dla Bloomberg News tłumaczy, że tajemnica jego sukcesu to zagospodarowanie niszy, której istnienia nie domyślali się sowieccy planiści. Przedsiębiorca ubiegł rywali, którzy odgrążali się brutalnymi pogrózkami. W latach 90. biuro firmy zostało ostrzelane z granatnika przez lokalną mafię, a pod jego drzwiami pewnego dnia wylądował... wieniec pogrzebowy.”

---

## Halifax

Oprócz dobrych zmian w Poznaniu, oczywiście moja aktywność zawodowa także ma ciekawe elementy. Niewątpliwie do takich należy międzynarodowy projekt z [Halifax](#) z Francji. Kilka dni temu otrzymałem skrypt szkolenia z fajnym użyciem quizów a la „Milionerzy”. Ale też są ciekawe nagrania video. Szkolenia prowadzimy we Francji, Hiszpanii, Niemczech, Włoszech, Rumuni i Polsce.

Innym ciekawym projektem są sklepy branży mięsnej, dla których opracowałem standardy obsługi asortymentu.

Nowy rok jawi się ciekawie, zapewne pojawią się też nowe projekty, mam nadzieję, że między hobby, rodziną, a pracą znajdę odpowiednią równowagę, czego wszystkim życzę, jak i super udanego 2014 roku.

---

## Harvard Business Review Polska

<http://www.hbrp.pl/biblioteka/art.php?id=1166&t=w-strone-precyzyjnego-doboru-asortymentu> przypomnienie ciekawego artykułu.

---

## Tesco

[Tesco](#) ma kłopoty. Niemniej mnie osobiście to tak bardzo nie dziwi. Na rynku polskim brak wyraźnej strategii. Zdecydowanie lepiej prezentuje się Lidl, czy Biedronka.

---

## Green Ventures

Kilka ujęć [GREEN VENTURES](#) 2014 w Poczdamie. Na zdjęciach z Adamem Gnabasikiem z PPM.



green-ventures.com

(1)



green-ventures.com (2)



green-ventures.com (3)

---

# Polish National Sales Awards

Polish National Sales Awards jest pierwszym przedsięwzięciem w Polsce, które poprzez organizowany Konkurs PNSA promuje dobre praktyki i standardy sprzedaży. Głównym celem PNSA jest działanie na rzecz rozwoju przedsiębiorstw poprzez wspieranie działów sprzedaży przy jednoczesnym tworzeniu etosu profesjonalnego sprzedawcy. Odbywający się już po raz piąty Konkurs PNSA jest przeznaczony dla wszystkich pracowników działów sprzedaży, a także dla trenerów i pracowników działu obsługi klienta.

Zapraszam do [rejestracji](#)!

[W imieniu organizatora, jak i komisji sędziowskiej, której mam zaszczyt być częścią.](#)

---

# Dyktafon w negocjacjach

To ciągle niedoceniane narzędzie. Oprócz tego, dzięki aktywności w polityce trochę źle kojarzone. Natomiast do bardzo dobry współpracownik każdego negocjatora.

Nagrywanie spotkań negocjacyjnych służy dwóm celom:

a/ sporządzeniu szczegółowych notatek po spotkaniu

b/ analizie spotkania w kontekście autorozwoju

Należy zwrócić uwagę, że jeśli w spotkaniu negocjacyjnym nie uczestniczy zespół, a przynajmniej dwie osoby, to nie dysponujemy odpowiednią informacją zwrotną, a nasza percepcja jest ograniczona, gdyż skupiani jesteśmy przede wszystkim na działaniu.

A – moje doświadczenie wskazuje, że notatki robione po spotkaniu są niekompletne i mało szczegółowe, to równa się osłabieniu swojej pozycji i trudnością do przygotowania się do następnych rozmów, czy analizy obecnej sytuacji. Dyktafon rozwiązuje ten problem.

B – negocjator musi się rozwijać. W sytuacji, gdy nie ma skąd brać informacji zwrotnej, po prostu stoi w miejscu. Popełnia te same błędy, nie dostrzega niuansów, nie trenuje umiejętności komunikacyjnych. Negocjator „pracuje” słowami, stąd też musi permanentnie nad nimi pracować.

Oczywiście stosowanie dyktafonu może być „trikiem negocjacyjnym”, którego zadaniem ma być wywarcie presji na kontrahencie, czy też sformalizowanie procesu (nie możemy sobie pozwolić na wszystkie wypowiedzi). Niemniej dla mnie osobiście, to nie sedno stosowania nagrań.

---

# dobry przykład projektanta

Na osiedlu Polan pojawił się kolejny supermarket. Natężenie handlu jest ogromne, ale ten akurat mnie cieszy z powodu możliwości zakupów pieszych.



Lidl os. Polan –  
przykład wytyczenia  
ścieżki

Za to to bardzo dobry przykład myślenia przy projektowaniu otoczenia sklepu. Zamiast wymyślać i narzucać drogę komunikacyjną, projektant wykorzystał już istniejącą „dziką” ścieżkę. Ja dokładnie właśnie jak widać właśnie tędy do sklepu dotarłem. Nie pozostaje teraz nic innego jak uzupełnienie chodnika poprzez naszą spółdzielnię mieszkaniową, tak aby było i praktycznie i ładnie!