

ATLAS i FPL o sojuszu strategicznym w organizacji

W swoim najnowszym numerze *Personel i Zarządzanie* opublikował treść interesującej rozmowy, jaką red. Paweł Bertowski przeprowadził z dr. **Henrykiem Siodmkiem, Prezesem firmy ATLAS** oraz dr. hab. **Marcinem Krokowskim, Wiceprezesem FPL i coachem biznesu**. Rozmowa dotyczy tworzenia nowej jakości w dziale handlowym firmy ATLAS, która będąc jednym z najbardziej rozpoznawalnych liderów na polskim rynku, skutecznie wzmacnia swoją pozycję m.in. poprzez rozwijanie efektywnej sprzedaży.

Jak podkreśla prezes Henryk Siodmok, sekret sukcesu kryje się w zdolności patrzenia na organizację z różnych perspektyw: zarządczej, pracowniczej i sprzedażowej. W tym kontekście w ATLASIE podjęto próbę - co warto podkreślić - próbę udaną, zbudowania **sojuszu strategicznego między Zarządem, Działem HR i Pionem Sprzedaży**. Pomógł w tym projekt realizowany w ATLASIE przez firmę szkoleniowo-doradczą FPL.

Polecamy lekturę rozmowy - i zachęcamy do chwili refleksji nad korzyściami, jakie każdej organizacji może przynieść odpowiednia, skuteczna współpraca w ramach prezentowanego sojuszu.

[pobierz](#)