

PRISTATYMAS

GRAND PARTNERS verslo konsultacijų kompanija nuo 2004-ųjų metų sėkmingai vykdo veiklą Lietuvoje ir kaimyninėse šalyse. Išskirtinis kompanijos bruožas – griežta konsultantų specializacija, suteikianti galimybę Klientui dirbti tik su geriausiu savo srities specialistu.

GRAND PARTNERS komanda remiasi etiško verslo principais. Tarp jų - ne tik aukščiausi moralės standartai, bet ir pagarba visiems Klientų sprendimams. Tikime, kad turėdami daugybę valandų patirties įvairiuose verslo segmentuose su įvairia problematika, galime suteikti naujų idėjų, pasidalinti patirtimi, padėti surasti efektyviausią sprendimą vadovams, siekiantiems maksimalaus veiklos efektyvumo. Su mumis teigiami pokyčiai vyksta greičiau ir sklandžiau!

GRAND PARTNERS veiklos sritys pardavimų, rinkodaros ir santykių su klientais valdyme apima pardavimo procesų kūrimą ir tobulinimą (B2B, B2C, B2G), pardavimo kanalų valdymą, pardavimo sistemos kūrimą ir diegimą, eksporto kanalų kūrimą ir eksporto vystymą, pardavimo komandų ugdymą, Klientų aptarnavimo standarto kūrimą, diegimą, rinkos tyrimus.

GRAND PARTNERS KONSULTANTAI:

NERINGA ROMANOVSKAJA - tarptautinio lygio verslo procesų ekspertė-konsultantė, specializuojasi pardavimo proceso kūrime bei valdyme: pardavimo procesų kūrimas ir tobulinimas (B2B, B2C, B2G), pardavimo kanalų valdymas, eksporto kanalų kūrimas ir eksporto vystymas, pardavimo komandų ugdymas. Nuo 2002 m. ji dirba tarptautiniuose projektuose, kurių tikslas optimizuoti verslo valdymo bei paslaugų pardavimo procesus, bei kuriant ir diegiant Verslo klientų aptarnavimo standartus. Yra pripažinta viena iš 35 pasaulyje sertifikuotų [Solution Selling Process](#) ekspertų. Konsultantės Klientai: UAB „Microsoft Lietuva“ (taip pat: Latvija, Estija, Rusija, Ukraina, Lenkija, Kazachstanas), UAB „SBAIN“ , UAB „Pristis“ ,UAB „ALIO“, UAB „Buerau Veritas“, „ERGO Draudimas“, Dell Kompiurečiai (Eu), Parker Haniffin (Eu), AVAYA (Eu), AB „Lietuvos Draudimas“, ASBIS Rusija ir kt.

GIEDRIUS BAGUŠINSKAS - verslo vystymo ekspertas, verslo konsultantas, dirba organizacijų konsultavimo srityje nuo 1994 metų. Yra organizacijų vadybos (finansų specializacija) mokslų magistras. Pagrindinės specializacijos - įmonių pardavimų valdymo procesų optimizavimas, rinkodara, kompanijos pardavimo veiklos vertinimas. Teikiamų konsultavimo paslaugų kryptys - veiklos valdymo gerinimas, veiklos valdymo įrankiai, adaptuotų įgūdžių lavinimo programų įmonių darbuotojams pravedimas. Konsultanto Klientai: „Reso Europa“, AB „Lietuvos draudimas“, AB „Utenos trikotažas“, SBA koncernas, AB „Kauno tiltai“, AB „Grigiškės“, AB „Baltijos laivų statykla“, AB „Vilniaus baldai“, AB „Rokiškio sūris“, AB „Kauno grūdai“, UAB „Ingman ledai“, UAB „Bennet Distributors“, UAB „Osama“, VĮ Lietuvos paštas, SODRA ir daugelis kitų įmonių ir organizacijų.

LINA PREIKŠIENĖ - konsultantė, turinti daugiau kaip 8 metų konsultavimo patirtį. Ji yra personalo valdymo profesionalų asociacijos narė. Eina Klientų aptarnavimo kokybės vadovės pareigas UAB „Melga“. Vykdo projektus, konsultuoja įmones ir veda mokymus Klientų aptarnavimo kokybės diagnozavimo bei tobulinimo srityse. Savo mokymuose konsultantė siekia maksimaliai įtraukti darbuotojus, teorinius aspektus pateikti per praktiką, o dalyvių patirtas emocijas paversti patyrimais. Konsultantė nuolat kelia kvalifikaciją įvairiuose Lietuvos ir užsienio (Rusijos, Didžiosios Britanijos, Švedijos ir kt.) konsultantų mokymuose. Konsultantės Klientai: UAB „Arvi ir Ko“, UAB „Cramo“, SBA koncernas, UAB „Bitė Lietuva“, kelionių agentūros - „Krantas travel“, „West Express“, „Delta Interservis“, viešbučiai - „Europa Royale“ įmonių grupė, „Klasmann Deilmann“ įmonių grupė ir daugelis kitų Lietuvos bei tarptautinių įmonių.

PRISTATYMAS

GRAND PARTNERS verslo konsultacijų kompanija nuo 2004-ųjų metų sėkmingai vykdo veiklą Lietuvoje ir kaimyninėse šalyse. Išskirtinis kompanijos bruožas – griežta konsultantų specializacija, suteikianti galimybę Klientui dirbti tik su geriausiu savo srities specialistu.

GRAND PARTNERS komanda remiasi etiško verslo principais. Tarp jų - ne tik aukščiausi moralės standartai, bet ir pagarba visiems Klientų sprendimams. Tikime, kad turėdami daugybę valandų patirties įvairiuose verslo segmentuose su įvairia problematika, galime suteikti naujų idėjų, pasidalinti patirtimi, padėti surasti efektyviausią sprendimą vadovams, siekiantiems maksimalaus veiklos efektyvumo. Su mumis teigiami pokyčiai vyksta greičiau ir sklandžiau!

GRAND PARTNERS veiklos sritys žmogiškųjų išteklių, inovacijų ir ugdymo srityse apima inovatyvių produktų kūrimą, organizacinės kultūros, orientuotos į rezultatų siekimą, efektyvių sprendimų sistemos diegimą, personalo valdymo ir produktyvumo didinimą, motyvacinių sistemų kūrimą ir diegimą, darbuotojų vadybinių ir vadovavimo žinių matavimą ir tobulinimą.

GRAND PARTNERS KONSULTANTAI:

ROMANAS GAIDUKAS – verslo treneris ir konsultantas, koučingo specialistas, organizacijos vystymosi pagal pažangiausią pasaulyje Adizes Institute metodiką specialistas, Tarptautinės koučingo federacijos ir North European Coaching Association narys, PENNA International asocijuotas specialistas, unikalių metodikų kūrėjas ir bendraautorius. Specializacijos sritys: efektyvus vadovavimas ir personalo valdymas, kultūros, orientuotos į rezultatą, diegimas, efektyvių sprendimų sistemos kūrimas, inovacijų kūrimas. Konsultanto tikslas – padėti vadovams ir verslininkams efektyviausiu būdu pasiekti užsibrėžtų tikslų. Konsultanto Klientai: UAB „Omnitel“, AB bankas „Swedbankas“, UAB „Medicinos bankas“, UAB „Avitelos prekyba“, AB „Kraft Foods Lietuva, UAB „Arvi ir Ko“, UAB „Neo Group“, degalinių tinklui „Saurida“, UAB „Litana ir Ko“, UAB „Tikras kelias“, „KLASCO“, AB „DFDS Lisco“, S. Jokužio spaustuvė ir daugelis kitų Lietuvos ir kaimyninių šalių įmonių.

VAIDOTAS LEVICKIS – bendravimo ir vadybos komunikacijų specialistas, vienas iš koučingo pradininkų Lietuvoje, profesionalus koučingo specialistas (kvalifikacija įgyta Sankt Peterburgo koučingo institute), Tarptautinės koučingo federacijos ir North European Coaching Association organizacijų narys. Konsultuoja vadovus asmeninio efektyvumo didinimo, organizacijų vystymo ir kitais aktualiais klausimais, diegia informacijos sklaidos modelius įmonėse. Lektoriaus tikslas – keisti mokymų dalyvių mąstymą, įgalinti juos pažvelgti į savo darbą iš kitos perspektyvos, įkvėpti jiems energijos ir pasitikėjimo savimi. Konsultanto Klientai: UAB „Litana ir ko“, UAB „Admen“, SBA baldų koncernas, UAB „Neo Group“, UAB „Yazaki Wiring Technologies Lietuva“, AB „Grundfos Pumps“, UAB „Knauf“, UAB „Zip Travel“, UAB „Krantas Travel“, UAB „Topo Technika“, UAB „Avitelos prekyba“, AB „Ragutis“ ir kitos stambios ir vidutinės įmonės.

IEVA IACOB – organizacijų psichologijos specialistė, vienintelė Klaipėdos regione turinti akredituoto koučingo specialisto sertifikatą (ICF). Specializacijos sritys: laiko planavimo, darbų organizavimo, prezentacijos, Klientų aptarnavimo bei kiti su šiomis temomis susiję verslo žmonėms naudingi mokymai. Taip pat konsultantė atlieka vadovo kompetencijų bei Klientų aptarnavimo kokybės tyrimus. Konsultantės tikslas – abipusis tobulėjimas, todėl mokymai nuolat atnaujinami, tobulinami, atsižvelgiant į dalyvių nuomonę bei pageidavimus.

Konsultantės Klientai: UAB „Hokla“, UAB „Topo technika“, „Klasmann - Deilmann“ įmonių grupė, AB „Arvi ir ko“, UAB „ADMEN“, UAB „Autoaibė“, UAB „Orion Global Pet“, UAB „Krantas Travel“, „Nesė“ įmonių grupė, bei kitos įmonės ir organizacijos.