Как преодолеть сопротивление изменениям среди сотрудников при переходе к клиентоориентированной корпоративной культуре

Копаева Екатерина Александровна

Направление «Развитие клиентских практик»
ООО «СИБУР»

СИБУР сегодня

Крупнейшая интегрированная нефтехимическая компания России

531 млрд руб. выручка за 2019 г.

Нефтехимический комплекс «ЗапСибНефтехим» - крупнейший в России и в числе крупнейших в мире

> 23 тыс. сотрудников

в 80 стран экспорт

Условные обозначения

- газопереработка и инфраструктура
- инфраструктурные объекты
- научные центры
- строящиеся предприятия
- рассматриваемые инвестиционные проекты
- пластики, эластомеры и промежуточные продукты
- олефины и полиолефины
- поддержка бизнеса
- наливные эстакады
- проектные инжиниринговые центры
- корпоративный центр оздоровления

* Совместные предприятия:

- ООО «РусВинил (Кстово) – СП с компанией SolVin
- ООО «Южно-Приобский ГПЗ» (Ханты-Мансийск) – СП с группой «Газпром нефть»
- ООО «НПП «Нефтехимия» (Москва) – СП с группой «Газпром нефть»
- ООО «ПОЛИОМ (Омск) – СП с группой «Газпром нефть»
- Reliance SIBUR Elastomers Private Limited (Джамнагар – СП с Reliance Industries Limited)
- Manucor S.p.A. – СП с Manucor S.p.A.

** Терминал по перевалке СУГ и светлых нефтепродуктов. Осуществление функций оператора терминала

ЗАПУСК КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ В КОМПАНИИ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ПРАВИЛА ПО КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ

Главная страница → Компания → Портал по клиентоориентированности → Правила клиентоориентированности

СИБУР — КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННАЯ КОМПАНИЯ

Клиентоориентированность — это системная и непрерывная работа каждого сотрудника СИБУРа, направленная на создание и развитие взаимовыгодных и долгосрочных отношений с Клиентом.

Я ДОЛЖЕН:

- понимать потребности Клиента;
- соответствовать его ожиданиям;
- помогать ему в работе и в развитии;
- поддерживать партнерские отношения;
- быть неиссякаемым источником положительных эмоций.

Я БУДУ СОБЛЮДАТЬ СЛЕДУЮЩИЕ ПРАВИЛА ПРИ РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ:

СВЯЗЬ Каждый Клиент должен чувствовать свою значимость. Будь на связи. Отвечай. Перезванивай. Встречайся. Налаживай личный контакт. Резюмируй договоренности.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД Каждый Клиент уникален — с каждым нужно работать индивидуально. Знай о Клиенте как можно больше. Фокусируйся на Клиенте. Будь доброжелательным.

БЕЗУПРЕЧНОСТЬ Будь честным и предсказуемым.

УВАЖЕНИЕ Обращайся с Клиентом так, как бы ты хотел, чтобы обращались с тобой. Соблюдай деловой этикет и будь пунктуальным.

РЕЗУЛЬТАТ Преобразовывай потребности Клиента в возможности, а возможности – во взаимовыгодные результаты.

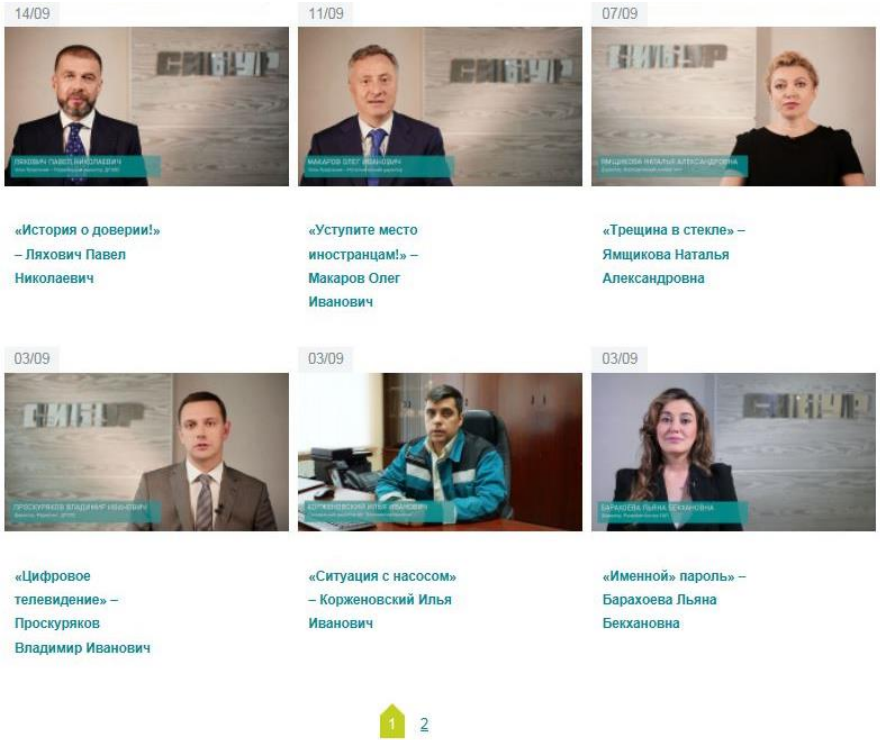
Вы уже приняли правила ☑

Конов Дмитрий Владимирович ☑ Карисалов Михаил Юрьевич ☑ Комышан Сергей Валентинович ☑ Разумов Владимир Владимирович ☑ Макаров Олег Иванович ☑ Номоконов Василий Петрович ☑ Ляхович Павел Николаевич ☑ Зоу Венжи ☑ Лукичев Сергей Николаевич ☑ Медведева Марина Владимировна ☑ Фролов Андрей Александрович ☑ Жидких Сергей Владимирович ☑ Марков Алексей Вячеславович ☑ Борисова Мария Владимировна ☑ Самохвалов Денис Андреевич ☑ Румянцева Юлия Сергеевна ☑ Проскуряков Владимир Иванович ☑ Тутов Сергей Владимирович ☑ Гайнуллин Анас Агтасович ☑ Савченко Максим Борисович ☑ Шахов Алексей Алексеевич ☑ Фаляхов Марат Инилович ☑ Родичев Алексей Николаевич ☑ Степкин Дмитрий Борисович ☑ Копаева Екатерина Александровна ☑ Новожилов Олег Вячеславович ☑ Константинова Ирина Сергеевна ☑ Дедов Андрей Николаевич ☑ Донской Павел Алексеевич ☑ Чернаткин Владимир Евгеньевич ☑ Корнева Наталия Николаевна ☑ Васильева Наталья Александровна ☑ Скальский Руслан Германович ☑ Пекарев Алексей Валентинович ☑ Корешков Андрей Анатольевич ☑ Карпенкова Ирина Викторовна ☑ Дербин Юрий Евгеньевич ☑ Крикун Татьяна Вячеславовна ☑ Ожиганова Надежда Николаевна ☑ Васина Надежда Анатольевна ☑ Каменских Александр Сергеевич ☑ Панкратов Алексей Викторович ☑ Бакланов Андрей Витальевич ☑ Лихачев Сергей Михайлович ☑ Петров Андрей Николаевич ☑ Игнатова Наталья Игоревна ☑ Бганова Татьяна Николаевна ☑ Воронина Александра Алексеевна ☑ Мухатдинов Александр Матигуллович ☑ Мамушкин Александр Сергеевич ☑ Никифоров Владимир Владимирович ☑ Малькова Наталья Валерьевна ☑ Бочарникова Марина Александровна ☑ Домрачев Денис Сергеевич ☑ Бабушкин Максим Сергеевич ☑ Якимов Андрей Евгеньевич ☑ Шейко Александр Александрович ☑ Пирожкова Эльвира Викторовна ☑ Шумило Екатерина Владимировна ☑ Асташкина Татьяна Григорьевна ☑ Матвеев Дмитрий Борисович ☑ Журавлев Евгений Михайлович ☑ Каримов Рамиль Римович ☑ Румянцев Алексей Вячеславович ☑ Гончар Максим Александрович ☑ Сибагатуллин Ринат Марсович ☑ Климова Элина Сергеевна ☑ Карапова Анна Игоревна ☑ Алликметс Алекс Рандович ☑ Култыгина Наталья Владимировна ☑ Колмаков Дмитрий Владимирович ☑ Капустина Анастасия Анатольевна ☑ Строенко Виталий Михайлович ☑ Степанькова Анна Николаевна ☑

СПЕЦПРОЕКТ «ТОПСТОРИИ»

О проекте

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА – повышение вовлеченности сотрудников в тему клиентоориентированности, в том числе через участие в III Конкурсе по клиентоориентированности. Суть инициативы в том, чтобы записать короткие 2–3 минутные истории об опыте клиентоориентированности, рассказанные директорами.



19 ДИРЕКТОРОВ
22 ИСТОРИИ
В КОРПОРАТИВНЫХ СМИ

ВНУТРЕННИЕ КОММУНИКАЦИОННЫЕ КАНАЛЫ

НОВОСТИ ПО КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ

102 НОВОСТИ НАПРАВЛЕНО СОТРУДНИКАМ В 2019 ГОДУ

Новости

29.11.2019 18:10:00

ТОП-3 материалов «СИБУР Клиентам» № 13

Уважаемые коллеги,

Направляем вам ТОП-3 статей журнала «СИБУР Клиентам» №13. Именно эти материалы вызвали наибольший интерес у читателей как в России, так и за рубежом. Они суммарно насчитывают больше 1300 прочтений.

Новости

27.11.2019 15:15:00

Подводим итоги IV Конкурса по клиентоориентированности

Уважаемые коллеги,

Завершился IV Конкурс по клиентоориентированности. В этом году на конкурс было подано 305 историй (больше на 29 % по отношению к прошлому году), приняло участие 27 подразделений компании.

Новости

25.11.2019 11:15:00

III Общекорпоративный завтрак по клиентоориентированности

Уважаемые коллеги!

Приглашаем вас принять участие в III Общекорпоративном завтраке по клиентоориентированности, который состоится в прямом эфире на портале **18 декабря с 11:00 до 13:00!**

Новости

22.11.2019 14:15:00

Материалы Customer Experience Forum

Уважаемые коллеги!

В октябре 2019 года в Москве состоялся Customer Experience Forum, посвященный самой обсуждаемой теме – клиентскому опыту (CX). В рамках форума участники дискуссии отвечали на ключевые вопросы клиентоцентричной организации: «Насколько эффективна CX-стратегия?»; «Как выглядит и на чем основана

Новости

30.10.2019 10:00:00

Новый выпуск журнала «СИБУР Клиентам» №13

Уважаемые коллеги!

Предлагаем вашему вниманию новый выпуск «СИБУР Клиентам» №13!

Главной темой номера стала экономика замкнутого цикла. И хотя Россия находится только в начале этого пути, СИБУР и многие наши партнеры уже используют принципы ЭЗЦ в своей работе. Мы рассказываем о полимерных решениях в самых разных сферах – от дорожного строительства до создания горнолыжных трасс. Также мы традиционно публикуем новости компании и наших партнеров, обзоры рынка и подборку полезных материалов в рубрике «Бизнес-практика».

С уважением,
Направление «Привлечение клиентов и развитие клиентских практик»,
Корпоративные коммуникации

РУБРИКА «КУРС НА КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ» В ГАЗЕТЕ «КОМАНДА СИБУРА»

23 ПУБЛИКАЦИИ В 2019 ГОДУ

Команда СИБУРа Москва

КУРС НА КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ

Путешествие в будущее продолжается

Мы стараемся развивать качество взаимодействия как с внешними партнёрами, так и внутри компании. Но даже тем, кто знает и разделяет принципы клиентоориентированности, бывает непросто внедрить их в повседневную работу. Один из инструментов, который поможет нам справиться с этой задачей,— обучающий курс «Путешествие в будущее. Основы клиентоориентированности».

В ближайшее время будет доступен второй модуль обучающего курса «Путешествие в будущее. Основы клиентоориентированности». Вместе с главным героем Артёмом Водовым и его коллегами участники продолжат изучать основы клиентоориентированности. Артём предстоит на только развитие сложных переговоров с партнёрами, но и выстраивание отношений с коллегами. Вместе с ним на пути к успеху команда СИБУРа станет ещё на один шаг ближе к заключению крупнейшего контракта по поставке инвентаря разного толка. Ведущий туристический дизайн-студиям порознь помогут справиться с заданием, построенным на актуальных примерах из бизнес-практики и нацелленным на формирование и отработку навыков взаимодействия с Клиентами в повседневной работе. Они оказывают самый широкий спектр услуг, начиная от подбора отдыха и заканчивая разработкой индивидуального маршрута для работы с актуальными Клиентами в виде партнёрских.

Комментарии сотрудников СИБУРа после прохождения первого модуля

Всеволод Сударгин, директор функции «Развитие продаж и маркетинга» ООО «СИБУР»:

— Мой любимый герой в этом курсе — Артём Водовов, молодой сотрудник, который в течение всего курса помогает своему руководству в реализации и запуске проекта для успешной реализации проекта. Хочу показать всем успешного проведения курса нужным, что последующие эпизоды будут не менее развлекательными и полезными.

Наталия Малинова, руководитель направления «Продажи» ООО «БИМ КЕПЛЫ»:

— Это было много, насыщенно и полезно. Особенно понравилось, что принципы клиентоориентированности иллюстрируются реальными историями и берёмся на примере, что каждый клиент требует индивидуальный подход к Клиенту, побеждающего в первом конкурсе по клиентоориентированности!

Дарья Кочергина, специалист функции «Административная поддержка руководителей» ООО «СИБУР Р»:

— Для меня этот курс был как глоток свежего воздуха. Ведь когда ты слушаешь обучающий курс, среди пары пересмотренных документы, ты ждёшь, что тебя ждёт что-то внутри формата. Лучшая мысль нового принципа клиентоориентированности: как надо говорить с Клиентом, как выглядеть, как держать.

Светлана Суворова, эксперт функции «Корпоративные коммуникации» ООО «СИБУР Р»:

— Вчера курс и прокачала себя по направлению клиентоориентированности. При этом заниматься было очень интересно. Советую всем коллегам!

Второй обучающий модуль, как и предыдущий, будет доступен в системе «СИБУР» и, надеюсь, станет полезным и интересным всем сотрудникам Холдинга.

Рациональная связь

Эмоциональная связь

NPS= %-%

КУРС НА КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ

Обучение Клиентов — «Бизнес Практики СИБУРа»

Для обучения Клиентов разработана платформа «Бизнес Практики СИБУРа», на которой партнёры компании могут пройти обучение по одному из трёх направлений: «Продукты компании», «Организация эффективного производства» и «Практики управления».

Команда СИБУРа Москва

КУРС НА КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ

«Путешествие в будущее. Основы клиентоориентированности»

С целью повышения уровня вовлечённости сотрудников Корпоративного центра и производственных предприятий в тему клиентоориентированности был создан электронный дистанционный обучающий курс по основам клиентоориентированности. Первая часть курса уже доступна для прохождения всеми сотрудниками компании.

Приступить

Марат Аметов, директор по продажам ТыСС, ООО «СИБУР»:

«Что результатом исследования мы видим, что выходим по оценкам на плато. Чтобы не допустить стагнации и продолжить рост, в этом году мы будем активней инвестировать ресурсы в улучшение процессов и качества сервиса для клиентов. Хочется выразить благодарность клиентам за их кражи, активность и обратную связь. Мы ждём от вас и дальше!»

Мария Борисова, директор «Маркетинг и продажи», ООО «БИМКЕПЛЫ»:

«Мы видим ценность исследования в отслеживании динамики. Очередная волна помогает дополнить видение: как меняются клиенты и их требования к нам, как реагируются на изменения/улучшения. Мы ценим потрясность клиентов делиться впечатлениями по всем аспектам трудовластва с «БИМКЕПЛЯМИ».

Мы в отделе бизнес-аналитики комментарий, обсуждаем внутри команды. Фокус-группы проводим, чтобы лучше понимать, что нам стоит сделать. Он дай нам стимул развивать, мотивирует искать новые идеи и предлагать решения для наших клиентов».

Алексей Марков, директор «Маркетинг и продажи» ООО «СИБУР Р»:

«Мы благодарны всем клиентам, которые отметили лишь на предложение пройти опрос. Обратная связь здесь. Особенно ценим, что участие приняли больше половины наших клиентов, из этой половины около 45% отвечали на вопросы открытого. Для нас это возможность продолжить диалог, задать уточняющие вопросы и в ходе диалога получить ответы, направленные на развитие нашего сервиса. Мы могли бы сделать вывод, что наши клиенты — это не эксперты рынка, так и из внутренних, среди российских клиентов. Для нас это сигнал, что нам нужно работать на повышение уровня открытости и улучшения диалога с клиентами, за остается нашим начальным.

КОММЕНТАРИИ КЛИЕНТОВ

«Всем сотрудникам спасибо! Вы открыты для общения и готовы помочь, если нам может какие-либо трудности».

«Сотрудники компании соответствуют модели лидерства и обеспечивают взаимодействие с клиентами».

«Электронная подпись документов упростила процедуру».

«Помогает мне ценности для отдела, загружаю получаемую информацию в отдела сотрудник».

«Длительная процедура подписания договоров».

«Может часто забываешь разбирать характеристики в разных картах».

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ОБЗОР

ицом
ориентированности!

СИБУР открывает IV Общекорпоративный конкурс

ПРИЗЫ ПОБЕДИТЕЛЯМ

I МЕСТО

II МЕСТО

III МЕСТО

СОВЕТЫ ПЕДИАТРОВ ГИГИЕНЕ ОТ АНДРЕЯ КУРГАЕВА

Планета: цифровая информация между людьми. Необходимо слушать коллег, общаться с ними не только онлайн, а живую и обсуждать планы и обмениваться знаниями.

Стимулировать нематериальную деятельность в организации. На собрании и совещании отказаться по возможности от использования гаджетов.

Работа на значительное расстояние и бумажное документооборота, а на онлайн-планирование.

Не брать смартфон в руки без определённой цели.

Дома на ночь смартфон с собой. Устройство должно лежать строго в определённом месте и только оставаться только по необходимости.

Омар Камчиев объяснил, что дизайн-мышление — это такой метод, при котором надо выяснить проблему клиента. Наиболее полный, а значит, и эффективные решения не осуществляются, если не понять, что на самом деле представляет эта проблема, не понимает, что при этом ещё на кайфе, не упускает другие известную технологию.

Подписаться выступления всех спикеров вы можете по ссылке на Портале по клиентоориентированности в разделе «Медиабибл».

КОНКУРС ПО КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ

КОНКУРС ПО КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ. НОМИНАЦИИ И НАГРАДЫ:

ОСНОВНЫЕ НОМИНАЦИИ

- 1 МЕСТО
- 2 МЕСТО
- 3 МЕСТО

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ НОМИНАЦИИ

- САМАЯ ЛУЧШАЯ ВИДЕОИСТОРИЯ
- ПРИЗ ЗРИТЕЛЬСКИХ СИМПАТИЙ

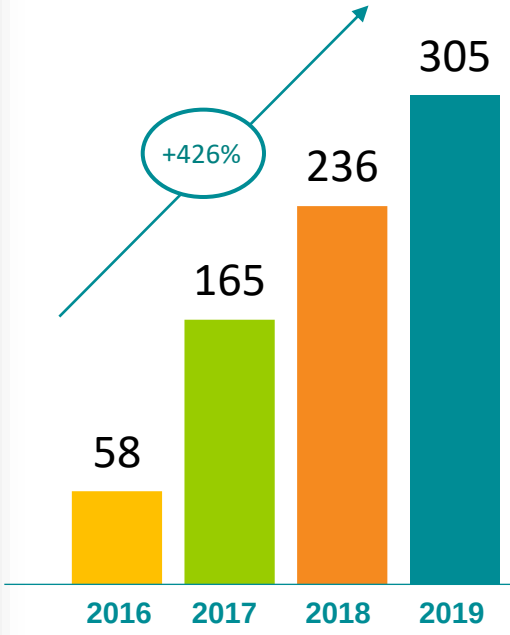
НАГРАДЫ ДЛЯ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ

- САМАЯ АКТИВНАЯ ФУНКЦИЯ
- САМОЕ АКТИВНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
- САМЫЙ АКТИВНЫЙ БИЗНЕС

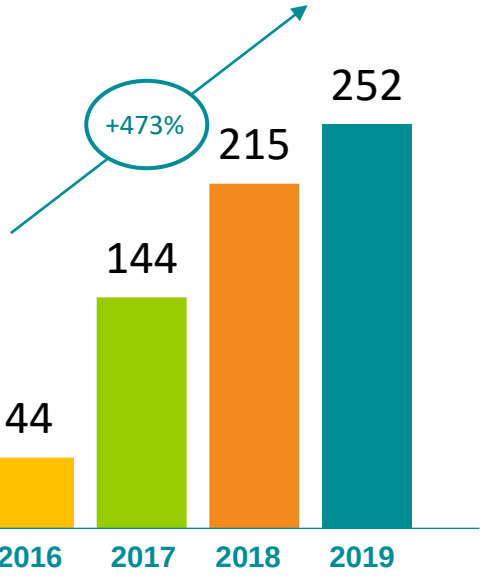
ДИНАМИКА ВОВЛЕЧЕННОСТИ СОТРУДНИКОВ В КОНКУРСЕ ПО КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ

Количество историй по подразделениям	
Название	Количество
SIBUR International GmbH	44
АО «СибурТюменьГаз»	31
БИАКСПЛЕН	29
АО «Сибур-ПЭТФ»	26
ДПЭОС	21
ООО «СИБУР Тобольск»	20
ФОП	15
АО «Воронежсинтезкаучук»	14
АО «Сибур-Химпром»	13
АО «Сибур-Нефтехим»	13
АО «НИПИГАЗ»	11
АО «КЗСК»	11

Количество историй



Количество участников



ЧЕТЫРЕ КОНКУРСА ПО КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ В ЦИФРАХ

ИСТОРИЙ

УЧАСТНИКОВ

ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ

ГОЛОСОВ

ЧЕТЫРЕ КОНКУРСА ПО КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ В ЦИФРАХ

764

УЧАСТНИКОВ

ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ

ГОЛОСОВ

ЧЕТЫРЕ КОНКУРСА ПО КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ В ЦИФРАХ

ИСТОРИЙ

594

ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ

ГОЛОСОВ

ЧЕТЫРЕ КОНКУРСА ПО КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ В ЦИФРАХ

ИСТОРИЙ

УЧАСТНИКОВ

46

ГОЛОСОВ

ЧЕТЫРЕ КОНКУРСА ПО КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ В ЦИФРАХ

ИСТОРИЙ

УЧАСТНИКОВ

ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ

49 687

СПЕЦПРОЕКТ «КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ В ЛИЦАХ»

О проекте

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА – повышение интереса к конкурсу и привлечение к участию большего количества сотрудников.
Суть проекта – представление участников предыдущих трех конкурсов по клиентоориентированности, чьи истории набрали большое количество голосов, через размещение баннеров и видеороликов на корпоративном портале и ТВ.

44 УЧАСТНИКА
13 ГОРОДОВ

ОБУЧАЮЩИЙ КУРС «ПУТЕШЕСТВИЕ В БУДУЩЕЕ. ОСНОВЫ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ»

ЗАДАЧИ КУРСА «ПУТЕШЕСТВИЕ В БУДУЩЕЕ»

Тестирование текущего уровня знаний сотрудников компании по теме клиентоориентирован-ности

Повышение компетенций сотрудников, закрепление знаний и навыков

ГЛАВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ УСПЕШНОГО КУРСА

Люди **запоминают до 65–75 % информации через истории**
и только до 5–10 % данных, полученных в формате сухой статистики*

ПРИНЦИП 1 НАЗВАНИЕ

Название истории позволяет сразу захватить внимание

«ПУТЕШЕСТВИЕ В БУДУЩЕЕ. ОСНОВЫ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ»

ПРИНЦИП 2 ЦЕЛЬ

Необходимо четко осознавать цель, с которой вы рассказываете историю

Обучение сотрудников СИБУРа ключевым компетенциям в области клиентоориентированности с использованием игровых технологий в неигровых процессах

ПРИНЦИП 3 ЭМОЦИИ

Вызвать в человеке планируемую вами эмоцию

Эмоции участника	Элемент игры
Любопытство, интерес	Фантастический сюжет
Азарт, радость	Оригинальная механика
Удовлетворенность	Решение игровой задачи

Источник: https://internet-marketings.ru/storitelling-chto-eto-takoe/

ГЛАВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ УСПЕШНОГО КУРСА

ПРИНЦИП 4
ПЕРСОНАЖИ

Выбор персонажа важен, т.к. сотрудники должны ассоциировать себя с ним

Главным героем выбран молодой химик, ему помогают опытный ментор и искусственный интеллект СИБУРа

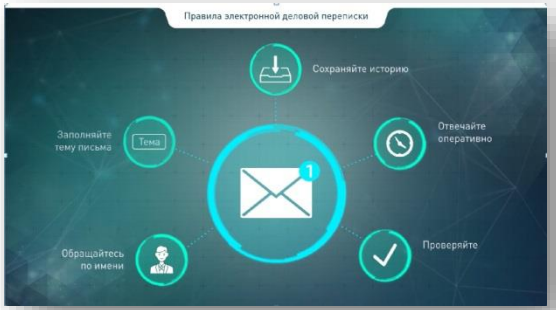
ОБУЧАЮЩИЕ ФОРМАТЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В КУРСЕ

1 СЮЖЕТНЫЙ РОЛИК

В каждом модуле представлены **сюжетные ролики**, которые призваны погрузить пользователя в атмосферу курса. Данный формат – один из главных элементов сторителлинга в курсе.

2 ОБУЧАЮЩИЙ РОЛИК

В компании были утверждены правила взаимодействия с клиентами, которые представлены в курсе в формате **обучающих роликов**.



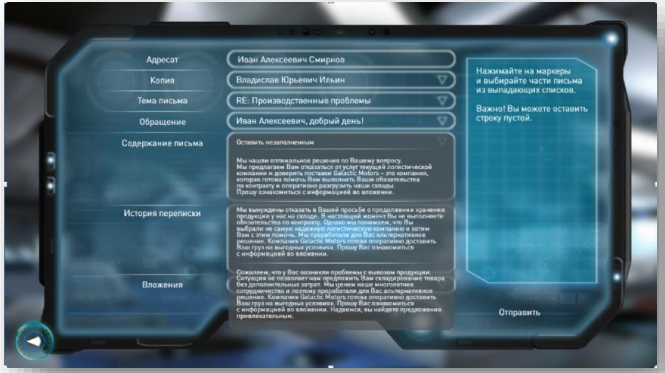
3 ДИАЛОГОВЫЙ ТРЕНАЖЕР

Одним из основных методов отработки полученных знаний в курсе является **диалоговый тренажер**. Данный интерактивный игровой симулятор с озвученными диалогами хорошо подходит для отработки полученных навыков.

ОБУЧАЮЩИЕ ФОРМАТЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В КУРСЕ

4 ИНТЕРАКТИВНЫЙ ТРЕНАЖЕР

В основе данного формата лежит принцип геймификации – погружение пользователя в игровую среду, максимально приближенную к реальным условиям. За счет этого достигается положительный эффект вовлечения в образовательный процесс.



5 МИНИ-ИГРА

Главная задача использования **мини-игр** – добавить эмоции и пробудить интерес пользователя к прохождению курса.

РЕЗУЛЬТАТЫ КУРСА «ПУТЕШЕСТВИЕ В БУДУЩЕЕ»

ВОВЛЕЧЕННОСТЬ: 19 993 СОТРУДНИКОВ

ВСЕ ГЕОГРАФИИ КОМПАНИИ: 4 СТРАНЫ, 33 ГОРОДА

15 347 ПРОХОЖДЕНИЙ ХОТЯ БЫ ОДНОГО МОДУЛЯ НА 100 БАЛЛОВ!

СРЕДНИЙ БАЛЛ ПРОХОЖДЕНИЯ ЧЕТЫРЕХ МОДУЛЕЙ 84,4

1 МЕСТО В НОМИНАЦИИ **BEST COURSE OF SKILLS 2019**
ВО ВСЕРОССИЙСКОМ КОНКУРСЕ THE BEST E-LEARNING RUSSIA 2019

Пройти обучающий курс «ПУТЕШЕСТВИЕ В БУДУЩЕЕ. ОСНОВЫ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ» можно по QR-коду на платформе «Бизнес Практики СИБУР»

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Копаева Екатерина Александровна

Направление «Развитие клиентских практик»
ООО «СИБУР»
E-mail: kopaevaea@sibur.ru
Телефон: +7 (495) 777-55-00 (доб.37-67); моб: +7 (916) 640-55-95