



Klientocentryzm jest filozofią, która zakłada pełną orientację na Klienta. Jest to także sposób myślenia, o tym, że nie można oferować dobrych produktów, jeżeli nie są one wynikiem współpracy z Klientem i wysłuchania tego, co jest mu realnie potrzebne. W ubiegłym wieku założeniem marketingu było kreowanie potrzeb Klientów – w XXI wieku z kolei organizacje uczą się, aby najpierw słuchać samych Klientów. Yawal SA to firma, która stawia Klienta w środku, czyli w centrum swoich działań, a podejmowane decyzje oparte są o jego potrzeby.

W 2023 roku Yawal wdrożył kolejne działanie, którego celem jest poprawa jakości obsługi Klienta, lepsze zrozumienie wspólnego biznesu, poprawa relacji opartych o zaangażowanie. Yawal jako firma aktywna, nastawiona na realizację potrzeb, bezustannie poszukuje sposobów na nawiązanie z Klientami jeszcze lepszych relacji, opartych na wzajemnym szacunku i zaufaniu, a także na słuchaniu siebie nawzajem.

W myśl Klientocentryzmu powstała idea cyklu dwudziestu Seminariów Produktowych Yawal, które odbywać się będą w różnych rejonach Polski.

W okresie luty – czerwiec 2023 Yawal planuje przeszkolić około 400 specjalistów, techników oraz handlowców. Celem szkolenia jest przekazanie im praktycznej, ale szczegółowej wiedzy z zakresu charakterystyk poszczególnych linii produktowych Yawal, aby mogli oferować końcowemu odbiorcy jeszcze bardziej uszytą na miarę ofertę.

Dzięki bezpośredniemu kontaktowi z Klientem, Yawal rozpoznaje potrzeby i szybko na nie reaguje – przykładem oferty szytej na miarę dla Klientów, jest współpraca Yawal z firmą Vetrex, której owocem jest dopasowany do potrzeb system DP 180 Primeview. Wspólnym zadaniem w tym projekcie było dostosowanie rozwiązania katalogowego Yawal do indywidualnych potrzeb Klientów marki Vetrex, czyli spersonalizowanie konstrukcji. Działania firmy oparte są na ciągłym doskonaleniu oferty produktowej opartej na feedbacku, jaki dostarczają Klienci.

Pierwsze szkolenie z cyklu "Seminaria Produktowe Yawal 2023" odbyło się 14 lutego w Showroomie zlokalizowanym w Dąbrowie Górniczej na terenie tłoczni aluminium Final S.A., która wchodzi w skład Grupy Yawal. Yawal gościł Klientów z Województwa Śląskiego.

Szkolenia prowadzi **Grzegorz Adamczyk** – Menedżer ds. Programów Szkoleniowych Yawal S.A.

Yawal
[press box](#)