

Połączenie dwóch konkurujących firm zawsze niesie poważne konsekwencje dla strategii sprzedaży. Implikacje dla strategii całościowego rozwoju firmy są także bardzo istotne. Prezentacja pokazuje mechanizm połączenia firm w perspektywie globalnej oraz krajowej, a w szczególności różnorodność zagadnień, z którymi zespół polski się stykał. Przedstawiono fazy połączenia podmiotów prawnych w Polsce, specyfikę tego połączenia w porównaniu z innymi krajami oraz metodologię stosowaną przez zespół integracyjny. Materiał zawiera także dane finansowe połączonych grup oraz odniesienia do ogólnych trendów konsolidacyjnych na rynku telekomunikacyjnym. Przedstawiono także główne programy marketingowe oraz sposób, w jaki nowa firma dostosowała się do wymagań rynku.