



Андрей Фатов

Бизнес-тренер по продажам B2C.



**«Кадровый резерв как
инструмент внедрения
стандартов»**

13.09.2019



г. Усинск

г. Онега

п. Емецк

п. Березник

г. Плесецк

г. Мирный

г. Кондопога

г. Сортавала

г. Подпорожье

г. Няндомы

г. Вельск

п. Октябрьский

п. Коноша

г. Волхов

п. Шексна

г. Порхов

г. Боровичи

г. Старая Русса

г. Остров

г. Себеж



Пора внедрять стандарты

Планы по развитию сети 5-7 магазинов в год

Ручное управление уже не работает

Re



Цель создания кадрового резерва:

- 1** Подготовка управляющих и заместителей
- 2** Взбодрить действующих руководителей
- 3** Получить союзников в работе по внедрению стандартов



Второй поток КР
сделали платным 199₽
Следующий будет
дороже)

Как проходит обучение?



Записываются все желающие



5 недель онлайн обучение с
обязательным ДЗ



3 дня очный тренинг с
экзаменом в Вологде

S.M.A.R.T.

Написать 5 привычных задач в магазине для 4 типов сотрудников.

На очном тренинге они показывали, как бы поставленная ими задача выполнялась буквально



**Сложить все коробки
аккуратно, так как будто играешь в
тетрис....**

**К сожалению случилось так, что в
ТВ-отдел без слез не взглянешь.
Тебе необходимо навести в нем
красоту. В первую очередь натереть
пыль.**

План на день:

1.То.

2.Сё.

5.

10.



Планирование

Выбрать в магазине подчиненного и планировать свою и его работу.

Заодно проверили, насколько с ним готовы работать коллеги.



Появилось выражение
«искать бумажки»

Обратная связь

Дать подчиненному
обратную связь: 7 + и 3 -

Самое сложное задание,
приходилось ломать модель
поведения



Стандарты

Какие 3 стандарта в магазине облегчили бы вашу работу? И почему?

Стили управления



Какой стиль лучше всего подходит для работы со мной и почему?



Какой стиль лучше всего подходит для работы с 3 коллегами и почему?



Почему я хочу стать руководителем?

Очный тренинг



Подбор персонала



Где искать персонал?



Как проводить собеседование?



Как работать с социально-ожидаемыми ответами?

Директор магазина
отвечает за поиск
людей и формирование
команды



ИТОГ:

- 1** 30 из 150 продавцов прошли обучение и лояльны к стандартам
- 2** Мы получили несколько хороших руководителей
- 3** Получили огромное количество информации об обстановке в коллективах
- 4** Создали ценность обучения в кадровом резерве

**Всем
бобра ;)**

Мой телефон: +7-962-664-6165

