

Курс из 4-х вебинаров для руководителей

КАК УПРАВЛЯТЬ КОЛЛЕКТИВОМ И ДОБИВАТЬСЯ РЕЗУЛЬТАТА. ПСИХОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ МЕБЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ.

31 МАЯ, 2, 5, 7 ИЮНЯ 2017 г.

с 10:00 до 12:00 по московскому времени

Вебинар 1. Оценка продавцов. Узнайте, как на самом деле работают Ваши сотрудники.

- 1. Что такое оценка персонала, какие задачи она решает и какие выгоды приносит мебельной компании.*
- 2. Оценка персонала: с чего начать.*
 - Понимание стратегии развития, целей и задач компании.
 - Разработка профиля должности сотрудников: основных обязанностей, требований, умений.
 - Разработка компетенций сотрудников: знаний, навыков и личностных характеристик.
 - Подбор методов оценки сотрудников в зависимости от структуры мебельной компании.
- 3. Как и когда оценивать персонал, чтобы быть в курсе*
 - Оценка персонала при найме на работу
 - Оценка по результатам испытательного срока
 - Текущая оценка
 - По итогам отчетного периода
 - В преддверии и по итогам обучения
 - При начислении премиальной части зарплаты

Вебинар 2. Как личность управляющего магазином влияет на мотивацию продавцов

- 1. Как создать стабильную команду единомышленников.*
 - Почему у одного управляющего сотрудники работают «с огоньком», а у другого – «на отвяжись».
 - Персональный бренд руководителя, или Как сделать так, чтобы люди приходили на работу именно к Вам.
 - Как результат работы магазина зависит от стиля руководства.
 - Ищем разумное соотношение власти и свободы для повышения продаж.
- 2. Поиск личных и рабочих мотиваторов для удержания эффективных продавцов.*
 - Использование потребностей сотрудников для их мотивации.
 - Определение внутренней и внешней мотивации. Поиск точки равновесия для стимулирования продавцов на выполнение поставленных задач.
 - Баланс материального и нематериального стимулирования.

- Векторы мотивации к работе: деньги, грамоты, «плюшки» и мечта самому стать управляющим. На какую кнопку жать?
- Основные демотиваторы в работе персонала: почему падает работоспособность продавцов?
- Стадии снижения мотивации: от растерянности до увольнения.
- Типовые сценарии при нарушении системы мотивации и как эти сценарии исправлять на пользу Вам и магазину.

Вебинар 3. Как эффективно мотивировать продавцов в зависимости от типажа.

1. *Классификация сотрудников для планирования их деятельности.*
 - Как работают Ваши продавцы: равномерно в течение всего месяца или активничают только в конце отчетного периода? Особенности сотрудников аврального и методичного типа.
 - Большая классификация сотрудников. Подробная информация по каждой из 8 групп:
 - о Новички
 - о Опытные
 - о Мотивированные
 - о Стимулированные
 - о Зрелые
 - о Незрелые
 - о Звезды
 - о Дизайнеры
2. *Как мотивировать и ставить задачи для каждой категории сотрудников, чтобы получить максимальный результат.*

Вебинар 4. Как эффективно управлять различными категориями продавцов. Продолжение.

1. *Какая обратная связь сработает на результат с каждой группой сотрудников (по классификации из вебинара №3).*
2. *Работающие решения по управлению всеми категориями продавцов. Как воспользоваться рычагами влияния.*
3. *Постановка задач, похвала и критика для всех типажей сотрудников.*

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ

Стоимость указана на компанию. Может принять участие любое кол-во руководителей.

Стоимость - 9 900 р.

Входит:

- Онлайн участие в 4-х вебинарах
- Доступ к записи прошедших вебинаров в течение курса