

## КОЛОНКА РЕДАКТОРА

### БЫЛО, ЕСТЬ И БУДЕТ!



Вот пролетел еще один месяц... Мы подготовили для вас очередной информационный выпуск, на страницах которого отражены основные события нашего Центра обучения и полезная информация для вас.

Кстати, у каждого из вас, наверное, тоже за это время произошло что-то интересное и важное. Буду рада, если вы поделитесь с нами и мы - большой компанией подписчиков, за вас порадуемся.

Тема этого номера - «Было, есть и будет!»

Совсем недавно он был обычным сотрудником, и вот уже сидит в кресле начальника отдела (управляющего, зам. директора, директора и т.п.). И все коллеги единогласно твердят, что он изменился. Человек, наделенный хоть какой бы то ни было властью, бесспорно, меняет привычный образ жизни, отношения с окружающими уже складываются по иному сценарию. Так было, есть и будет - высокий статус накладывает определенные обязательства, большую долю ответственности, которые определяют появление новых, порой просто необходимых, качеств. А окружающие часто видят только верхнюю оболочку - он изменился! Конечно, изменился! А вы как хотели? Для того, чтобы стать руководителем нужно много учиться и добиваться поставленных целей!

**Анастасия Сокоушина**  
специалист по связям с общественностью  
«Центра обучения «Деловая инициатива»

## ЭТО ПОЧЕТНО!



**МЕРИДИАН**

В результате долгосрочного сотрудничества «Центра обучения «Деловая инициатива» с компанией «Меридиан» были получены Новые Результаты, которыми поделилась заместитель директора - Галия Рамазановна Хамидуллина:

«Вместе с консультантами осуществился проект внедрения «Модели административного ноу-хау», в ходе которого мы получили полный цикл управления ресурсами компании. Произошло много изменений, которые позволяют сделать нашу работу более эффективной.

Так, еще год назад нельзя было и представить, что длительный срок работа нашей компании может осуществляться без директора, так как многие вопросы решались с его участием. В январе ему пришлось уехать на длительный срок в другой город.

Вот уже месяц наша компания осуществляет свою деятельность самостоятельно. Все наши службы не только выполняют свою работу вовремя и в срок, но и продолжают развиваться.

Начали предоставлять клиентам вводные услуги. Провели первое мероприятие – семинар-консультацию «Установление охранных зон объектов промышленности», «Постановка на государственный кадастровый учет частей земельных участков» в рамках IX Специализированной выставки «НЕФТЬ. ГАЗ. ЭНЕРГО – 2012». Данное мероприятие нашло большой отклик. Участие приняли более 40 человек.

Будем и дальше развиваться и достигать новые высоты!»

## ЛЕНТА СОБЫТИЙ



Совместно с консультантами Центра обучения:

- проведены консультации по этике, улаживанию конфликтных ситуаций, а также - консультирование по финансовому планированию и организации управления отделом;
- обеспечена работа внутреннего класса обучения в двух компаниях;
- разработаны должностные инструкции в одной компании;
- проведен конкурсный отбор на должность специалиста по развитию.

**12 марта тренер-консультант провела «Тренировочное занятие по телефонным переговорам» для сотрудников НПФ «Доверие».**

Участники тренировались в поддержании контакта с клиентом по телефону, учились использовать вопросы в телефонных переговорах, работать с возражениями и отказами, составлять сценарии исходящего звонка для продления договора.

**15 марта состоялся мастер-класс «За что платить зарплату сотрудникам?» для руководителей и ведущих специалистов компаний: «Астра», ювелирного салона «Диамант», «Железный Феликс», «Каспер», «Коннект», «Ликос», «Лювена», «Наутилус», «Национальная внешнеторговая компания», «Перелетов и Ко», «РЕВИС», ОИКБ «РУСЬ».**

**17-18 марта сотрудники сети магазинов «Мануфактурная лавка» (г. Орск) повышали свою квалификацию на бизнес-тренинге «Эффективные продажи».**

**22 марта успешно прошел мастер-класс «Как нанимать и не терять продуктивных сотрудников» в рамках XII Специализированной выставки «АПРО-2012», участие в котором приняли 30 человек.**

## БЕСМЫСЛЕННОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ

### Начнем с Главного:



1. О качестве и успешности любого управления или управленческого решения можно судить только ПО РЕЗУЛЬТАТУ.

2. Бизнес - это предпринимательская деятельность, ПРИНОСЯЩАЯ ДОХОД.

Если вы принимаете какое-то решение, и оно не приносит доход, это не оптимальное решение. То есть если вы что-то делаете, и это не приносит доход - это страдание, хобби, благотворительность, все что угодно, только не бизнес.

Любое действие, приносящее видимый и проверяемый доступным способом доход и способствующее долгосрочному выживанию, то есть устраняющее угрозу потери дохода в будущем, разумно. Все, что этому не способствует - это блуд, соблазн (повод для греха) или откровенная чушь. Как вы помните, «Штирлиц порол чушь, и Чушь осталась довольна».

Существует бесчисленное количество неправильных решений того, например, как починить машину, и одно верное с разной вариантностью мастерства исполнения.

Попробую объяснить... Подвожу одного знакомого бизнесмена до аэропорта. Он недавно приобрел у знакомых мне консультантов шикарную компьютерную программу для управления компанией. Рассказывает, как она хороша, как ее (программу) все полюбили. Я спрашиваю: «И что произошло с доходом? Увеличился?» Он делает удивленное лицо и говорит: «А при чем здесь доход?» Вспоминается сразу фильм «Бриллиантовая рука» и слова «он такой доверчивый».

Любое действие, которое предпринимает руководитель, должно быть направлено на увеличение дохода. Почему? Просто если вы занимаетесь бизнесом, доход должен увеличиваться.

Действия, дающие результат по увеличению дохода, не всегда слишком замыслы и оригинальны. Важно не это, главное - работает или не работает. И все!

**Я знаю точно более сотни проверенных на практике ДЕЙСТВИЙ по ПОДНЯТИЮ ДОХОДА.**

1. УВЕЛИЧЕНИЕ ИСХОДЯЩЕГО ПОТОКА. Сразу хочу заметить - разумным способом, вкладываешь мало, а получаешь много. Хотя это иногда некоторым кажется идиотским, но... срабатывает :)

2. АНАЛИЗ эффективности исходящего потока и увеличение отдачи путем вложения в то, что дает больше эффекта.

3. Чистота и опрятный ВНЕШНИЙ Вид сотрудников в офисе (в Макдональдсе убираются каждые 15 минут).

4. Увеличение ЭСТЕТИКИ и КРАСОТЫ того, что вы делаете.

5. Более оптимальный ВЫБОР КлиЕНТОВ, на которых вы направляете внимание.

6. УВЕЛИЧЕНИЕ КОНТРОЛЯ. «Если денег не хватает, то их надо пересчитать» - так говорит одна моя хорошая знакомая.

7. ПОВТОРЕНИЕ того, что принесло доход.

8. Хорошее ОБУЧЕНИЕ сотрудников.

9. ИГРЫ.

10. Правильное ПОощРЕНИЕ и НеПОощРЕНИЕ.

Могу с легкостью продолжить список чуть ли не до бесконечности и добавить не меньше действий, которые дают видимость и КАЖУТСЯ разумными, но приводят к потерям. Вопрос в другом - есть ли у вас свой список действий, приводящих к поднятию дохода в деле, которым вы занимаетесь?

Проверьте, как легко и много можете написать точных действий по поднятию дохода, которые знаете вы. Знают ли эти действия ваши ближайшие подчиненные? Какое действие по поднятию дохода знает и применяет человек, который хочет, чтобы вы решили выделить на что-то деньги?

Напоследок приведу простой ПРИМЕР того, как всегда стараюсь действовать я.

Ко мне подходит руководитель и говорит, что очень было бы здорово принять участие в выставке. Я спрашиваю: «А зачем?». «Ну, знаете, это для расширения. Все так делают. Это приносит доход - потом, в будущем».

Кстати, это «потом» - чаще всего обманка. Нужно делать все сразу, чтобы приносило доход. Я настаиваю на том, чтобы был разработан план, как принять участие в выставке, чтобы она окупалась в течение двух недель полностью. Так и происходит.

Чаще всего потери возникают просто из-за того, что под любым благовидным предлогом на этом просто не настаивают.

Хочу добавить, я не фанатик или человек, обожающий деньги. Просто мне нравится разумность и успех. У дерева, если оно растет, становится больше листьев, цветов, плодов и корней. Если перестает расти - этого становится меньше. А мне искренне хочется, чтобы вы лично процветали и способствовали процветанию вокруг себя. Это же интересно и весело!

**Да ПриБудЕТ Вам "БамБуЧка!"**

**(деньги и праздник по-мексикански)**

*По материалам В. Кузнецова*

