

## ОТ АВТОРА

### С ЧИСТОГО ЛИСТА

Будет все, как ты захочешь! Знаете, я почему-то никогда в этом не сомневалась. Вы только не подумайте, что это излишняя наивность или безоглядная вера в чудеса. Наверняка, каждый из вас начал новый год с чистого листа и заполнил его своими желаниями, касающимися своих близких и родных, себя лично - своего профессионального развития или роста бизнеса...

Надеюсь, что наши подсказки помогут вам в достижении профессиональных целей. В каждом номере мы будем публиковать актуальные материалы по бизнес-обучению и надеемся, что они помогут вам в вашей ответственной работе.

Приятного вам чтения и красивого и здорового февраля!

С уважением,  
Анастасия Сокоушина  
специалист по связям с общественностью  
«Центра обучения «Деловая инициатива»

## ЭТО ПОЛЕЗНО

25 февраля 2011 года приглашаем вас принять участие в открытом семинаре

### «МОЙ ОТДЕЛ ПРОДАЖ - МОЯ КОМАНДА!»

#### В ПРОГРАММЕ СЕМИНАРА:

- ▶ Зачем Вам нужна команда?
- Цели построения отдела продаж.
- ▶ Этапы развития отдела продаж.
- ▶ Где взять тех, кто будет хорошо продавать? Подбор и обучение персонала в отделе продаж.
- ▶ Платить или вдохновлять: система мотивации.
- ▶ Управление продажами: ежедневные мероприятия.



#### На семинаре Вы:

- ▶ познакомитесь с алгоритмом управления отделом продаж с целью выполнения планов продаж, а также с особенностями создания отдела продаж с «нуля»;
- ▶ узнаете основные требования к персоналу отдела продаж и познакомитесь с методикой проведения конкурсного отбора;
- ▶ узнаете, как оценить действующую систему мотивации и как ее улучшить;
- ▶ познакомитесь с основными мероприятиями в отделе продаж и методикой их проведения.

**Время проведения: 9.00 - 17.00, 17.00 - 18.00 время для свободного общения**

## ЛЕНТА СОБЫТИЙ

Совместно с консультантами Центра обучения:

- разработано положение о мотивации;
- проведены мотивационные беседы с управленцами по улаживанию этических ситуаций;
- проведены консультации по созданию системы планирования;
- проведена консультация специалиста по связям с общественностью по размещению информации о деятельности компании в электронных СМИ и сбору обратной связи от партнеров.

\*\*\*

Для того, чтобы определить свой управленческий стиль, развить гибкость в управлении и достичь поставленных целей **12-14 января тренер-консультант проведет бизнес-тренинг «Лидерство в управлении персоналом»**. Участие в тренинге приняли руководители и ведущие специалисты компаний: «Алекс-Софт», мебельного салона «Гольфстрим», «Меридиан», «Премьер», «Русский градус», «Триумф» и салона красоты «SAVAG».

\*\*\*

**27 января состоялась конференция-III «Спокойствие - только спокойствие» Итоги или начало года...»**.

На конференции участники смогли обсудить основные способы оценки эффективности деятельности компании, узнали, от чего зависит реализация плана, обсудили, что необходимо учесть при планировании развития на следующий год, а также получили методические рекомендации по составлению годового плана.

\*\*\*

В январе был проведен **проектный семинар «Сессия стратегического планирования»** в компании «Алекс-Сервис».

На семинаре участники обсудили миссию компании, видение компании на три года, определили ключевые показатели развития бизнеса, сформулировали генеральную цель компании на три года и основную стратегию по ее достижению, определили генеральную цель на год и программы развития по четырем основным системам: производство, финансы, маркетинг, персонал.

## НЕ ПРОПУСТИТЕ...

|                 |   |
|-----------------|---|
| 15 – 17 февраля | Бизнес-тренинг «Развитие навыков администрирования» |
| 25 февраля      | Семинар «Мой отдел продаж – моя команда!»           |
| 15 – 16 марта   | Бизнес-тренинг «Найм и адаптация персонала»         |
| 24 марта        | Семинар «Как упорядочить структуру компании»        |
| 12 – 14 апреля  | Бизнес-тренинг «Эффективные продажи»                |

**Предлагаем вам принять участие в семинаре, который проводит партнер Центра обучения:**

|                |   |
|----------------|---|
| 20 – 21 апреля | «Практика привлечения и удержания клиентов», тренеры Е. Жаркин, Л. Бабина (г. Санкт-Петербург, г. Набережные Челны) |
|----------------|---|

## УЧИТЬСЯ ИЛИ НЕ УЧИТЬСЯ...

**Сегодня мы поговорим об очень сложном предмете - об обучении руководителей. И об обучении как таковом.**

Сложном, потому что на эту тему вылиито, как говорится, Миссисипи лжи. И если у вас сводит зубы, вам хочется отойти от компьютера, найти меня лично и плюнуть ядовитой слюной в лицо, но как хороший мальчик или, что не менее важно, умная девочка, вы себя сдерживаете (ну чисто из приличия), то я вас прекрасно понимаю. Я помню себя самого после 10 лет обучения в школе и почти 6 лет «обучения» в институте, помню собственные ощущения: «Что? Опять учиться?» Жесткие экзаменаторы, контрольные, двойки... И все это ради того, чтобы человек мог коряво, часто с ошибками писать, слегка считать, знать названия столиц нескольких государств? И на все это - 15 лет? Мне когда-то казалось, что если добавить еще немного такого «учиться, как завещал великий Ленин», то я лопну.

Но есть другое обучение, более простое, связанное с действиями, практикой и доставляющее большое удовольствие. Например: мы учимся водить машину, играть в теннис или футбол... чему-то по-настоящему стоящему.

Так вот, обучаться быть руководителем не менее интересно. И когда-то в царской России была очень хорошая практика по этому поводу - дуэли, игра в карты, веселье вечеринки... Не буду объяснять, если вы посмотрите на это сами, то сможете найти, как эти занятия связаны со способностью руководить.

Наполеон даже ставил на руководство сражением молодых генералов из тех, кому накануне везло в карты, и это давало результат. Правда, пока они не познакомились поближе с нашими предками. Они до сих пор не очень понимают, что произошло. Ну да ладно...

Руководитель, судя по названию, должен водить рукой, и, в результате его вождения рукой, группа и компания должны процветать и расширяться. Собственно для этого и нужно, наверное, обучение руководителей, чтобы они знали, куда и как водить этой самой рукой и по какому случаю.

**Давайте посмотрим, что должен уметь делать хороший руководитель.**

1. Общаться. Он должен быть способен доносить свои идеи и воспринимать идеи других. Что ж, это редкость, но этот навык можно развивать.

2. Он должен уметь вдохновлять или зажигать других людей.

3. Должен обладать способностью смотреть и наблюдать, видеть барьеры и цели.

Это необходимо, чтобы провести своих людей мимо этих барьеров к целям.

**Издатель: ООО «Центр обучения «Деловая инициатива» г. Оренбург, ул. Пролетарская, 155а**

4. Он должен обладать способностью находить блестящие решения. Для этого, наверно, нужно уметь разбираться в разных данных и необходима некая способность к анализу.

5. Он должен знать, как понимать и увеличивать понимание свое и других.

6. К этому, наверно, можно добавить, что он должен знать какие-то очень простые основы и инструменты, связанные с управлением.

К этому списку вы с легкостью можете добавить еще несколько пунктов. И это будет здорово, так как это будет уже описание того, какие руководители нужны вам лично. А мы вернемся к обучению. Согласитесь, если бы мы с вами обучали кого-либо управлять кораблем, а он видел его впервые, мы бы показали ему корабль, объяснили, для чего нужен парус, киль, штурвал, как пользоваться компасом, что делать в той или иной ситуации. И это было бы не так уж сложно и даже наверно интересно - управлять кораблем. И было бы даже интересно их строить.

И чтобы окружающие вас руководители знали, как поднять доход, как организовать свою группу, как повысить ответственность персонала, как правильно подбирать сотрудников, как правильно распоряжаться ресурсами, как делать эффективную рекламу и продвижение, как просто и без надрыва продавать, какое значение для бизнеса имеют цели и как их достигать с оптимальной затратой усилий, то семинары и тренинги для вас.

По материалам В. Кусакина

## ФОТООТЧЕТ с конференции-III «Спокойствие - только спокойствие! Итоги или начало года!»



тел./факс: (3532) 56-02-91, 72-05-51, 25-31-51  
www.codi56.ru, e-mail: info@codi56.ru