

УЧИТЬСЯ И ДЕЙСТВОВАТЬ!

# РАБОТА С ПЕРСОНАЛОМ В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

---

Презентация



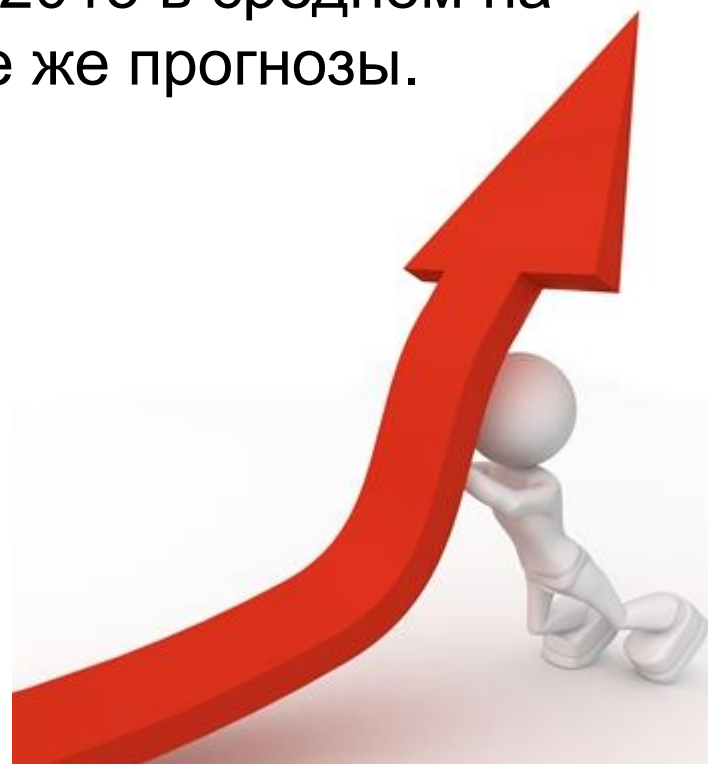
R I G H T &  
B R I G H T

ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА

# Что сегодня происходит на рынке?

## Внешняя картина следующая:

- потребительский спрос сжимается.
- Покупательский спрос падает: в 2015 в среднем на 15%, в этом году примерно такие же прогнозы.
- Многие компании закрываются.



# 2015 год



## Ситуация рынка за 2015 год:

1. Выросли продажи интернет-магазинов
2. Выросли продажи товаров более низкой стоимости
3. Поставщики обслуживания бизнеса стали предлагать более выгодные условия
4. На рынок вышли новые организации
5. Некоторые компании расширились за счет освобождения рынка

# Персонал

- Большое количество освободившихся кадров, за счет сокращения компаний;
- Проблемы с качественным персоналом при найме;
- Низкая мотивация;
- Низкая производительность;
- Страх потерять рабочее место;
- Нестабильность, порождающая внутренние раздоры;
- Паника у руководящего состава;
- Бездумная активность.

# 2015 – 2016 гг

## Выявленные причины

1. Продавцы не умеют продавать.
2. Продавцы не понимают, что нужно продавать.
3. Продавцы продают, компания не обеспечивает объемов.
4. Продавцы не очень хорошо знают свой товар или не знают совсем.
5. Продавцы в зоне комфорта.
6. Продавцы не любят свою профессию, нет мотивации деньги
7. Командная диспропорция.
8. Продавцы не хотят продавать (сервисный персонал)
9. Компания не умеет считать деньги

# 5 фокусов в работе с персоналом

1. Уникальные  
корпоративные  
модели

2. Работа с  
корпоративной  
культурой успеха

3. Брендинг в  
компании

4. Развитие  
управленческого  
мышления

5. Командный  
менеджмент

# 1. Уникальные корпоративные модели

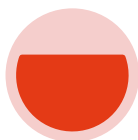


## 2. Корпоративная культура успеха



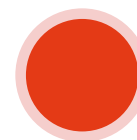
Удовлетворение

—



Лояльность

—



Вовлечение

—

**Устойчивая система  
организации**





# Корпоративная культура успеха и достижений

- Россия – страна отношений.
- Продажи – это построение отношений, а не навязывание.
- Продаются все! Задача сделать так, чтобы каждый сотрудник хотел продавать продукт, а не только отдел продаж.
- Мотивация за привлечение клиентов. В т.ч. привлечение клиентами, партнерами... программы привлечения.
- Ваша миссия – про что? Хотят ли ее продвигать ваши люди?
- Связана ли ваша корпоративная культура с результатом? Обратной связью? Умением видеть мир глазами собеседника, партнера?
- Обратная связь от клиентов и постоянное улучшение продукта/услуги.
- Клиент-ориентированные бизнес-процессы.



# 3. Брендинг

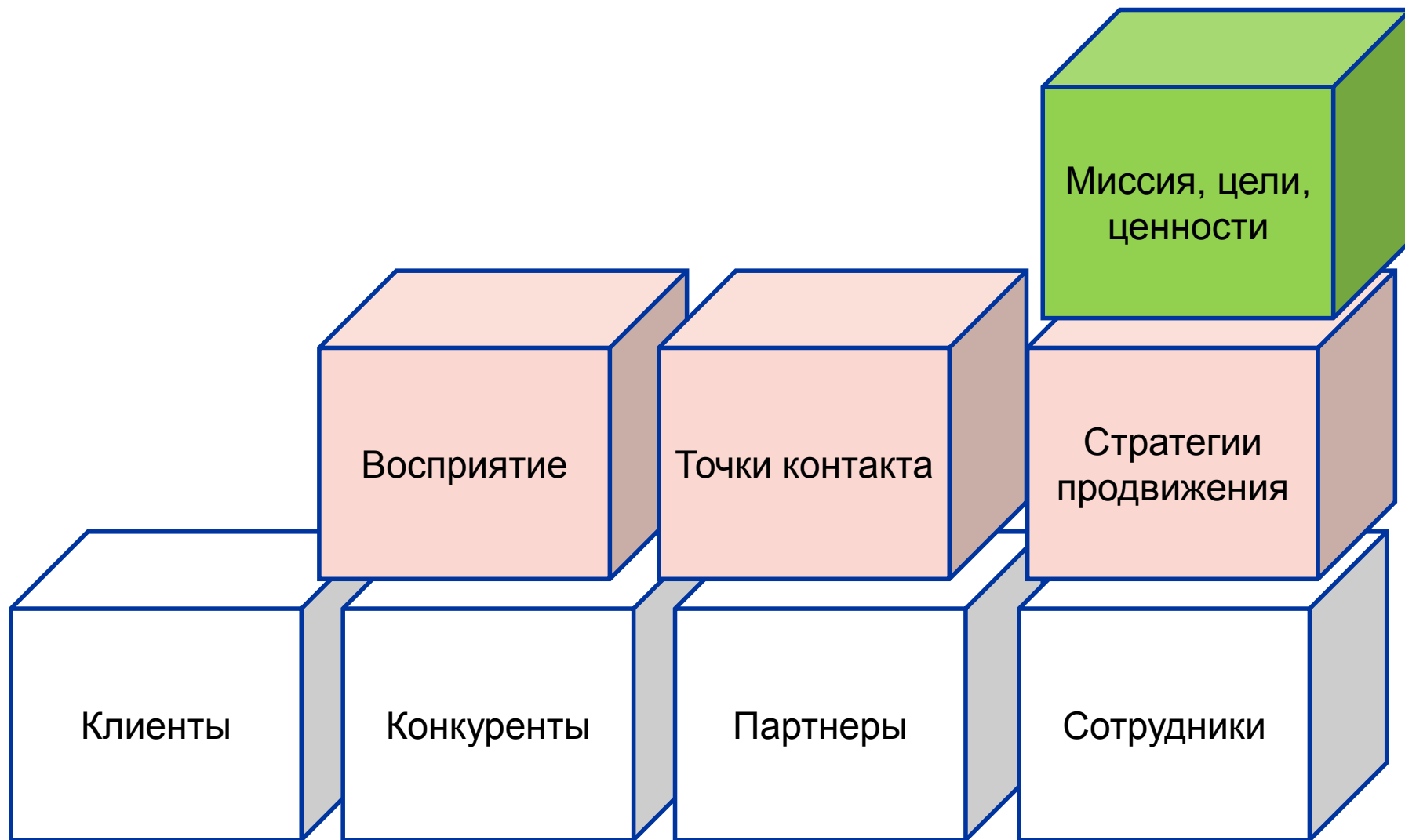
- Что продаем
- Кому продаем
- Чем мы лучше остальных
- В чем наша уникальность
- Кем мы планируем стать на рынке
- В чем наша конгруэнтность
- И др.



## 4. Развитие управленческого мышления

- *Мыслительные процессы запускают инструменты*
  - Примеры российских компаний:
    - SMART на линии времени, обзор в пределах 3-6 мес.
    - Отсутствие последствия при принятии управленческих решений
    - Нет умение смотреть со стороны на происходящее, позиции восприятия
    - Навык видеть намерение у собеседника
    - Нет расчетов трендов, восприятия себя как единственных и др.

# Системное мышление



# 5. Командный менеджмент

Состыковка сильных сторон команды

Корпоративная культура



Усиление сильных сторон

Фокусы внимания команды, мышление команды

# Кейсы

- «Стать победителем»
- «Все дело в продажах»
- «Как заставить продавцов продавать»
- «Считаем деньги»



УЧИСЬ И ДЕЙСТВУЙ!

# БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕ!

Желаем успешных продаж!



[info@rbight.ru](mailto:info@rbight.ru)



243-34-75, 8-912-886-44-22



ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА