

ОТ АВТОРА

И СНОВА ВЕСНА!

Мысль сама по себе никак не тянет на открытие, но интуиция подсказывает мне, что когда вы будете читать этот выпуск, пейзаж за окном еще не покажется вам весенним и вдохновляющим (если ошибусь, не судите строго!). Поэтому я решила чуть-чуть опередить природу и наполнила этот номер цветами, яркими красками, восклицательными знаками и оптимистичными темами. Так хотелось порадовать вас!

Тогда давайте не тратить время, а скорее читать!

Хотя... ещё не всё! Совсем недавно мы поздравляли сильную половину человечества с праздником! И, конечно же, не оставим без внимания это событие в нашем выпуске...

А впереди



Уважаемая женская половина наших читателей! С праздником вас! Весны вашему сердцу! Тепла вашей душе!



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

ЭТО ПОЛЕЗНО

24 марта 2011 года приглашаем вас
принять участие в открытом семинаре

«КАК УПОРЯДОЧИТЬ СТРУКТУРУ КОМПАНИИ»

В РАМКАХ СЕМИНАРА ВЫ:

- ▶ познакомитесь со всеми ключевыми функциями компании, необходимыми для расширения бизнеса;
- ▶ проанализируете свой практический опыт построения структуры компании;
- ▶ узнаете основные правила построения организующей схемы;
- ▶ составите план по оптимизации структуры своей компании.



Время проведения: 10.00 - 17.00

«РЕЗУЛЬТАТ ОКАЗАЛСЯ КОЛОССАЛЬНЫМ!»

Ольга Николаевна Фоченкова,
директор

*Салон Красоты
«на Жукова»*

Сотрудничество салона красоты «На Жукова» с «Центром обучения «Деловая инициатива» началось с того, что я приняла участие в открытом бизнес-тренинге «Лидерство в управлении персоналом». И после этого я решила организовать обучение для своих сотрудников. По нашему заказу Центр обучения успешно провел «Веревочный курс» и семинар «Эффективные продажи».

«Веревочный курс» позволил увидеть новые «ресурсы» друг друга, научиться эффективно взаимодействовать в стрессовых условиях и выработать соответствующие навыки и умения. Участники испытывали эмоциональный подъем, между ними возникли новые отношения, которые им нравились по общему признанию. Это как раз было в преддверии участия в V открытом чемпионате по парикмахерскому искусству, дизайну и моделированию ногтей и декоративной косметики. Было видно, что у сотрудников салона красоты «На Жукова» изменился характер взаимодействия внутри коллектива. Это была команда! Результат от курса оказался колоссальным!

Прослушав семинар «Эффективные продажи» сотрудники салона смогут перевести процесс продаж в активное состояние, так как повысилась работоспособность, они применяют на практике полученные знания.

Также, по результатам обучения участники осознали, что можно не просто продавать косметические средства, но и правильно порекомендовать услуги салона красоты, чтобы покупатель стал постоянным клиентом.

Благодарим бизнес-тренера за проведение столь живых и насыщенных мероприятий по бизнес-обучению и за приобретенные практические навыки, необходимые для успешной работы!



ЭФФЕКТИВНОСТЬ И СПОСОБЫ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ

Цель любого в этой вселенной - создание следствия. Даже нищие своим жалким видом пытаются создать следствие, чтобы у вас что-то екнуло, и вы почувствовали, что у вас пока не все так ужасно в жизни, и поэтому заплатили им что-то за свою вину. Каждый человек, фирма или целая страна, все, что они пытаются сделать - это создать следствие, и чем больше они создают следствие, тем лучше они себя чувствуют. Выбор того, какое следствие будет создавать кто-то, полностью зависит от него самого.

Вы наверно наблюдали, когда в одной и той же ситуации кто-то и глазом не моргнет, а кто-то изобразит, что он стал жертвой благодаря ужасным действиям других и поэтому он теперь в таком плохом состоянии - они все виноваты и искупить это не возможно ничем и никогда. Вот накричали на кого-то - у одного после будет сердечный приступ, а другой удивленно подумает: «Вот как заводится из-за ерунды, тяжело же ему жить!» Так же и с бизнесом: у кого-то кризис виноват, а у кого-то все идет как надо и компания увеличивается.

Если посмотреть вокруг, все что мы делаем, это создаем определенное следствие, например, хотим стать лучшей в России компаний по производству напитков или просто хотим открыть дверь - это тоже следствие, которое мы запланировали.

Правильный расчет – это когда мы прикладываем ровно столько усилий, чтобы достичь цели, не больше и не меньше.

«Заставь дурака богу молиться - он и лоб расшибет» - это не правильный расчет усилий. Можно тратить 90% времени на клиентов, которые приносят вам только проблемы и улаживать их, и тратить всего 10% на тех, кто приносит вам все основные деньги. Постепенно все клиенты, приносящие основной доход, плавно перетекут к конкурентам, которые будут тратить на них свое время, задвигая на задний план тех, кто создает проблемы. То есть во всем нужен правильный расчет усилия.

«Идеальная картина – это идеальное положение в какой-либо области». «Ситуацией» будет наиболее значительный отход от идеальной картины».

Вот простой подход, вы просто определяете идеальную картину, находите наибольшее отклонение от этой идеальной картины, используете его как ситуацию, а затем, собирая данные и делая обычную оценку, вы обнаружите, ПОЧЕМУ идеальная картина не существовала или не будет существовать. Потом вы сможете составить реальную программу по улаживанию этой ситуации, и эта идеальная картина ПОЯВИТСЯ, если программа будет выполнена.

Например, вы заняты многими вещами в жизни, работа, семья, встречи, но всегда мечтали быть великим писателем, хотя кажется, что на это нет ни сил, ни времени. Идеальная картина – я популярный писатель, мои книги продаются миллионными тиражами по всему миру. Ситуация (наибольшее отклонение от идеальной картины) может быть в том, что вы никогда ничего не пишете. Программа по улаживанию ситуации была бы - выделять ежедневно полчаса на написание первой книги, увеличивая время в выходные и потом делая свою книгу известной и продав ее, выделяя все больше время на занятие писательством.

Посмотрите на свою жизнь - какие следствия вы производите, и какие хотите произвести? На что тратите гораздо больше усилий, чем следует, и этим возбуждаете в этой области лишнее движение и новые или продолжающиеся проблемы? Или где что-то упускаете, хотя именно эти люди или области приносят вам наибольшее количество денег?

По материалам Ю. Дебальчук

ВНИМАНИЕ!

26 мая состоится открытый семинар

«МЕЧТА-ЦЕЛЬ-ПЛАН!

СЕКРЕТ ДОСТИЖЕНИЯ!»

Стоимость участия - 2 000 руб.

ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕСЬ УЖЕ СЕГОДНЯ!



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

ЛЕНТА СОБЫТИЙ

Совместно с консультантами Центра обучения:

- откорректировано два Положения о мотивации;
- проведены три консультации по составлению планов развития;
- работал класс внутрикорпоративного обучения;
- осуществлен отбор сотрудников в отдел активных продаж.

В феврале были проведены проектные семинары «Сессия стратегического планирования» в ООО «Меридиан» и Транспортной компании Оренбурга.

7-11 февраля бизнес-тренер успешно провела интерактивный семинар «Эффективные продажи» для сотрудников салона красоты «Успех».

11 февраля в НПФ «Доверие» прошел бизнес-тренинг «Эффективные продажи».

Коллектив Фонда был вовлечен в процесс обучения, каждый смог проявить и показать себя. Те знания, которые получили сотрудники, приняв участие в тренинге, помогут им более качественно, не ущемляя ничьих интересов проводить информационно-разъяснительную работу по вопросам пенсионной реформы.

15-17 февраля тренер-консультант совместно с представителем московской компании «ВАХИ» провела бизнес-тренинг «Эффективные продажи» для сотрудников ОАО «Оренбургоблгаз».

17 февраля был проведен мастер-класс «Управление временем» в рамках VIII Специализированной выставки «Нефть. Газ. Энерго».

Участники проанализировали трудности в организации времени, познакомились с основными инструментами тайм-менеджмента и узнали правила грамотной формулировки целей.

25 февраля состоялся открытый семинар «Мой отдел продаж - моя команда!».

Участие в семинаре приняли руководители и начальники отделов продаж компаний: «Все для ворот - Оренбург», «Глобал», «Дизайн Проект», ТД «Лагуна», «Лювена», «Марово», ИРК «Милана», «НИКО-БАНК», «Оренбург-Восток-Сервис», «Полишак», «РЕБИС», «Русская трапеза», «Спектр», «Степлер».

На семинаре участники познакомились с алгоритмом управления отделом продаж, с методикой проведения конкурсного отбора, с основными мероприятиями в отделе продаж и методикой их проведения, с особенностями создания отдела продаж с «нуля», узнали основные требования к персоналу отдела продаж, как оценить действующую систему мотивации и как ее улучшить.

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

