

## КОЛОНКА РЕДАКТОРА

### ЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ!



Подходит к концу еще один год... Обычно конец года становится неким рубежом, когда принято подводить итоги. Дальше... а дальше мы будем куда-то идти через взлеты, падения, потрясения и радости, да много там чего еще...

Главное, что Новый год дает нам возможность отдохнуть, расслабиться и с новыми силами вернуться пахать бесконечное поле бизнеса. Может даже вдруг показаться, что оно не такое уж и бесконечное.

А еще Новый год для многих компаний - это время, когда возрастает в разы объем работы на продукцию и услуги. Также, мы выяснили, что это время самое лучшее для обучения. Не пропустите зимние месяцы, чтобы выработать стратегию развития своей компании. Насколько сейчас вы сможете вооружиться знаниями, позитивом и боевым духом, настолько же успешным станет остальное время предстоящего года.

Успехов вам!

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

### Экспресс-тест «РИТМИЧНОСТЬ/СТАБИЛЬНОСТЬ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА»

1. Есть ли у компании четко сформулированная и одинаково понимаемая миссия компании (определяющая кто наши клиенты и чем мы для них полезны/важны)? Да/Нет
2. Есть ли у компании четко сформулированное видение компании через 5-7 лет? Через 3 года? Через год? Да/Нет
3. Есть ли четко сформулированные (количественные) цели на год? Да/Нет
4. Подводятся ли, как минимум, ежегодно итоги работы компании? Анализируется ли при этом достижение целей? Да/Нет
5. Разрабатываются ли в компании годовые планы и бюджеты? Да/Нет
6. Разрабатываются ли эти планы и бюджеты самими сотрудниками или, хотя бы, с их участием? Да/Нет
7. Выполняются ли эти планы и бюджеты хотя бы на 3/4? Да/Нет
8. Работает ли в компании система продаж и управления взаимоотношениями с клиентами (как минимум, постоянные планируемые контакты с клиентами)? Да/Нет
9. Работает ли в компании система оценки исполнения, основанная на принципах «управления по целям»? Да/Нет
10. Проводятся ли периодические (раз в неделю) собрания для подведения итогов недели и согласования планов на следующую неделю? Месяц? Да/Нет

Если у Вас 9-10 ответов «да» - поздравляем! У Вас ритмично/стабильно работающая компания, у которой есть все шансы также успешно и стабильно развиваться в течение многих лет.

Если у Вас 7-8 ответов «да» - подумайте, что необходимо сделать, чтобы «подтянуть» результат?

Если у Вас 5-6 ответов «да» - Вы на правильном пути, доведите дело до конца - проработайте дальше системы Вашего бизнеса, чтобы он развивался гораздо ритмичнее и стабильнее.

Если у Вас 1-4 ответа «да» - не расстраивайтесь, Вы среди большинства компаний. Некоторые из них при этом даже довольно успешны. Возьмитесь всерьез за бизнес, начните планировать и вовремя подводить итоги. Пока они не подвели Вас.

Если у Вас больше ответов «нет» - у Вас мало времени, торопитесь...

## СТРАТЕГИЯ - УДЕЛ СИЛЬНЫХ!

*Итоги нужно подводить почаще,  
чтобы они не подвели нас...*

**Бизнесовая народная мудрость**

Вы хотите, чтобы Ваша компания, несмотря на трудности, развивалась? Чтобы ключевые сотрудники одинаково с Вами понимали цели и задачи, стоящие перед компанией?

Тогда наше зимнее предложение - это то что Вам нужно!

«Центр обучения «Деловая инициатива» предлагает в Вашей компании провести проектный семинар

### «СЕССИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ»

Стратегическое планирование способно обеспечить единое видение перспектив для всей компании, обоснованно определить пути развития на заданную перспективу и согласовать основные целевые установки.

Сессия – это коллективная работа управленческой команды компании по выработке и принятию стратегических решений, определяющих будущее компании. Корректировка основных элементов стратегии должна проводиться как минимум один раз в год.

Задачами Сессии Стратегического Планирования являются:

- \* уточнение миссии и цели компании;
- \* разработка плана Стратегического Развития компаний;
- \* оптимальное распределение ресурсов для эффективной работы организации в будущем;
- \* формирование управленческой команды.

В результате проведения Вы совместно с тренером-консультантом Центра обучения разработаете документ, определяющий основные ориентиры, направления и технологии развития компании на период от 1 до 3 лет.

Продолжительность: до 21 часа.

Звоните прямо сейчас- скажите «ДА» успешному развитию Вашего бизнеса!!!

### Анализ успехов вашего бизнеса за год

**Зачастую руководство и персонал компании тратит гораздо больше усилий, чем могли бы, причем получая при этом гораздо меньшие результаты, чем возможно.**

Изменение ситуации возможно всего лишь за счет трех простых (хотя и не очень легких) шагов:

**Периодический анализ** ситуации, опыта, произошедших событий (с последующими выводами, «засмеянными» потом в плане конкретных действий). Желательно, чтобы такой анализ проводился почаще, в виде собраний/совещаний руководителей, проводимых максимально динамично и качественно;

Определение/разработка/**формулирование** (совместно с «ключевыми» сотрудниками) четких **Видения** будущего компании, долгосрочных **целей**, ориентиров и **стратегии** развития, определения четких **показателей** развития (например, Системы Сбалансированных Показателей -Balanced Scorecard);

Поскольку все начинается с продаж - внесение плановости в эту функцию компании путем **создания Системы активных продаж и системы управления взаимоотношениями с клиентами** (например, CRM).



## ЭТО ПОЛЕЗНО...

### РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ШАГИ УСПЕХА КОМПАНИИ!

Для того, чтобы событие стало опытом, нужно его проанализировать. Остановиться на некоторое время. Оглядеться по сторонам. Понять, куда мы доехали-добежали. Вспомнить. Обдумать. Обсудить. Записать. Причем не в одиночку, а в коллективе, для того, чтобы выводы были примерно одинаковыми.

**Не забывайте о завтра.** Чтобы куда-то попасть, нужно куда-то целиться. Чтобы быть уверенным в том, что мы развиваемся в нужном, следует время от времени пересматривать цели, стратегию и тактику, планы их достижения.

**Продажи - дело системное.** На нашем растущем рынке, на котором лишь в очень немногих отраслях предложение значительно превышает спрос, продавать можно без особых усилий и систем. Однако, введение систем продаж и управления взаимоотношений с клиентами позволяет получать **СТАБИЛЬНЫЕ** доходы от одних и тех же клиентов, не теряя возможностей, не теряя клиентов, не прилагая сверхусилий, не тратя значительных средств на рекламу. Привлечение новых клиентов также должно быть частью этих систем, поскольку компании ищут клиентов «экстенсивно», хаотически, тратя при этом гораздо (в 5-7 раз) больше усилий и средств на поиск и привлечение, чем могли бы.

## РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ

В ноябре 2011 года совместная деятельность консультанта Центра обучения по построению отделения продвижения с магазином автозапчастей «Автомаг» (Западно-Казахстанская область, г. Аксай) была положительно отмечена в отзыве:

«Освоить новую специальность за неделю – я думала это нереально. Ведь люди годами учатся, чтобы получить звание специалиста. Но меня выучили, и я хочу выразить благодарность консультанту «Центра обучения «Деловая инициатива» за проведение адаптации в должности и построение отделения по работе с публикой.

За время совместной работы мы определили место отделения по работе с публикой в организующей структуре магазина, выявили ценный конечный продукт, составили необходимые для работы документы, определили методику работы со средствами массовой информации. Также, разработали план работы отделов: по связям с общественностью, по продаже вводных услуг и по работе с представителями.

До адаптации у меня было много идей, но я не знала, как правильно их воплотить, сейчас же у меня есть четкий план по их воплощению.

Искренне желаем вам новых профессиональных достижений и надеемся на продолжение взаимовыгодного сотрудничества!»

магазин автозапчастей «Автомаг»  
специалист по связям с общественностью  
**М. Дуйсенбаева**

## ХОРОШИЕ НОВОСТИ

18 и 19 ноября 2011 года Управление молодежной политики администрации города Оренбурга и Муниципальное автономное учреждение «Молодежный центр города Оренбурга» провели Слет молодых предпринимателей «Как начать свое дело».

Как известно, «Центр обучения «Деловая инициатива» повышает уровень профессионализма деловых людей, совершенствуя бизнес и общество, поэтому принимал участие в этом мероприятии.



В процессе работы тренер-консультант раскрыла молодым предпринимателям формулу успеха, рассказала, что нужно делать, чтобы реализовать свою идею.

Выполняя практические упражнения в группах, участники Слета потренировались в сборе и анализе информации о деятельности компаний в таких отраслях, как строительство, сельское хозяйство, производство продуктов питания и промышленных товаров, туристических услуг и др.

Тренировались в создании презентации своего бизнеса для инвестора: каждая группа составляла описание товаров и услуг, которые представляла на рынке, определяла ценный конечный продукт своей компании, выявляла географическую территорию, на которой должна была начаться работа.

Далее, участники составляли план действий на ближайшее время.

**По окончании мероприятия были получены отзывы молодых предпринимателей.**

**Вот некоторые из них:**

«Обширное, подробное описание важных моментов в ведении бизнеса. Полезна практика, где были выявлены главные ошибки в начинании бизнеса».

М.Р. Уразаев

«Больше всего понравилась методика разработки плана развития компании».

А.А. Канаева

«Простота материала, его доступность, хорошая атмосфера общения, игровые формы восприятия информации».

Г.С. Жаймухамедова

«... качественная проработка деталей из теории в практику».

А.А. Михайлова

«Открытость, ясность, полнота раскрытия темы, новизна, совмещение теории и практики».

Ю.С. Майко

«Очень полезно: уровни мотивации и умение формулировать ЦКП».

П.В. Давыденко

