

Как управлять персоналом магазина



Кіровоград, Україна

тренинг «Как управлять персоналом магазина»

1. Что такое розничный магазин?
2. Кто ты, продавец моего магазина? Пишем портрет продавца. Есть ли миссия у продавца?
3. Продавец глазами покупателя. Кривое зеркало или розовые очки.
4. Профиль должности продавца: знания, навыки и личностные качества. Отличия от должностной инструкции. Что делать, если половина сотрудников не соответствуют требованиям?
5. Оценка конкурентов. Что такое процент сменяемости состава торгового персонала и почему он бывает критичен?
6. Где и как искать своего продавца? Пути поиска и отбора.
7. Варианты сценария проведения собеседований. Допрос. Продажа вакансии. Переговоры.
8. Виды собеседований: структурированное интервью, тестирование, решение ситуаций по специфике работы. «Подводные камни» при отборе персонала. Проверка на ложь и сбор рекомендаций.
9. Первый день продавца в вашем магазине. Особенности испытательного срока.
10. Есть ли кнопки управления у продавцов? Зачем они приходят на работу? Факторы мотивации и демотивации продавца. Алгоритм мотивирования.
11. Психология управления или манипуляция. Подход к разным психологическим типам сотрудников
12. Контроль и оценка. Ошибки контроля и оценки: Эффект нимба. Эффект камертона. Сравнение. Личная симпатия. Образцы оценочных листов.
13. Решение типичных рабочих вопросов
14. Обратная связь: как правильно общаться с подчиненным. Правила «разбора полетов» по результатам работы. Поводы для поощрения и наказания ваших сотрудников. За что хвалить? За что увольнять (или расставаться «по собственному желанию»)?
15. Создание позитивной рабочей обстановки и работа на сплочение коллектива. Что поможет сплотить коллектив?

Price: **2 400 грн.**

Тип оголошення:
Послуги, пропонуую

Торг: --

Сергеева Ольга

050-496-00-94

ул Багрия, 41