

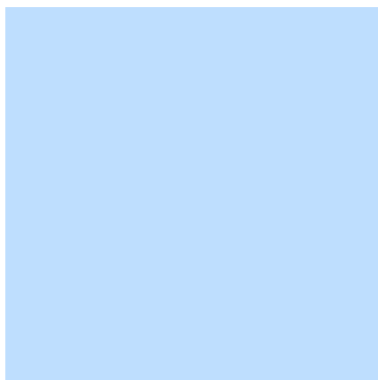
Люблю заниматься бизнесом!
Если бы не люди....

VUCA

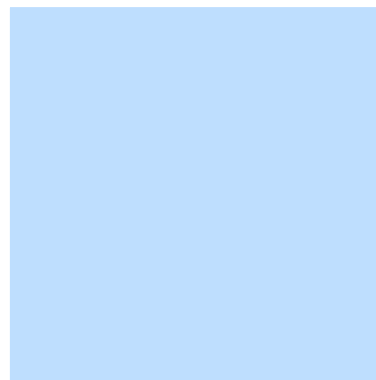
- ***V**olatility (нестабильность)
- ***U**ncertainty (неопределенность)
- ***C**omplexity (сложность)
- ***A**mbiguity (неоднозначность)

Что и Как?

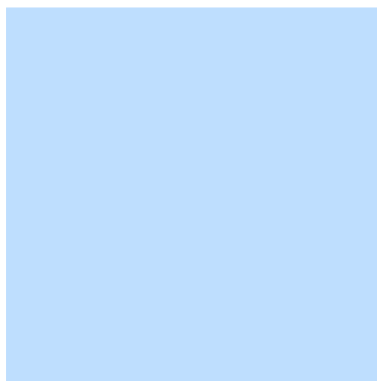
Квест



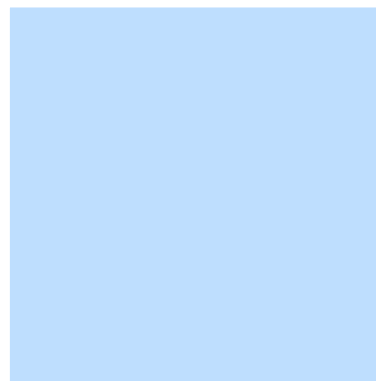
Рисование по номерам



Туман



Снимается кино



КТО?



Что делать? Как делать?

*Оценить:

- знание продукта
- владение технологией продаж
- владение технологией внутрифирменных бизнес процессов
- личностные качества, в рамках профессиональных компетенций

*Обучить

- технологиям продаж (15 этапам)
- технологиям внутрифирменных процессов

*Стимулировать

- выполнение технологии
- достижение результата

Типичные ошибки в оценке

- * Отсутствие оценки
- * Не верный выбор того, что оценивает
- * Формальность
- * Без последствий
- * Последствия карательного характера
- * Эпизодичность
- * Нет системы

Дайте как можно больше ответов за 1
минуту на следующие вопросы

1. Что хорошего, что вы работаете (ваша должность
или статус

Дайте как можно больше ответов за 1
минуту на следующие вопросы

2. Что хорошего в том, что вы работаете с
(название ассортимента, сфера бизнеса)

Дайте как можно больше ответов за 1 минуту на следующие вопросы

3. Что хорошего, что вы работаете в
(название фирмы)

Три веры

- *Вера в себя
- *Вера в продукт
- *Вера в компанию

Обучить

- *Кого?
- *Как? Методы, формы?
- *Когда? С какой периодичностью?
- *Сколько?
- *Кто учит?
- * Кто платит?
- * Как оценить?

Мотивация и стимулирование

- * **Мотивация** – это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей.
- * **Стимулирование** – это процесс воздействия на человека посредством значимого для него внешнего предмета (объекта, условий, ситуации и т.п.), побуждающий человека к определенным действиям.

Увеличение “скрытой” текучки

- *Сотрудники как будто бы старательно трудятся, но их производительность и реальная отдача существенно снижается.
- *Кризисные явления в экономике увеличили масштабы этого явления, особенно в отношении самых толковых специалистов.
- * Это связано с возрастающим стрессом и с ощущением нестабильности — а значит, надо думать, как зарабатывать на жизнь, и человек начинает работать сначала на себя, а уже потом на компанию.
- *В хорошие времена ценный сотрудник мог просто уйти на новое место, то сейчас не все отважатся на такой шаг, выбрав “скрытый” уход.

Что отбивает желание работать

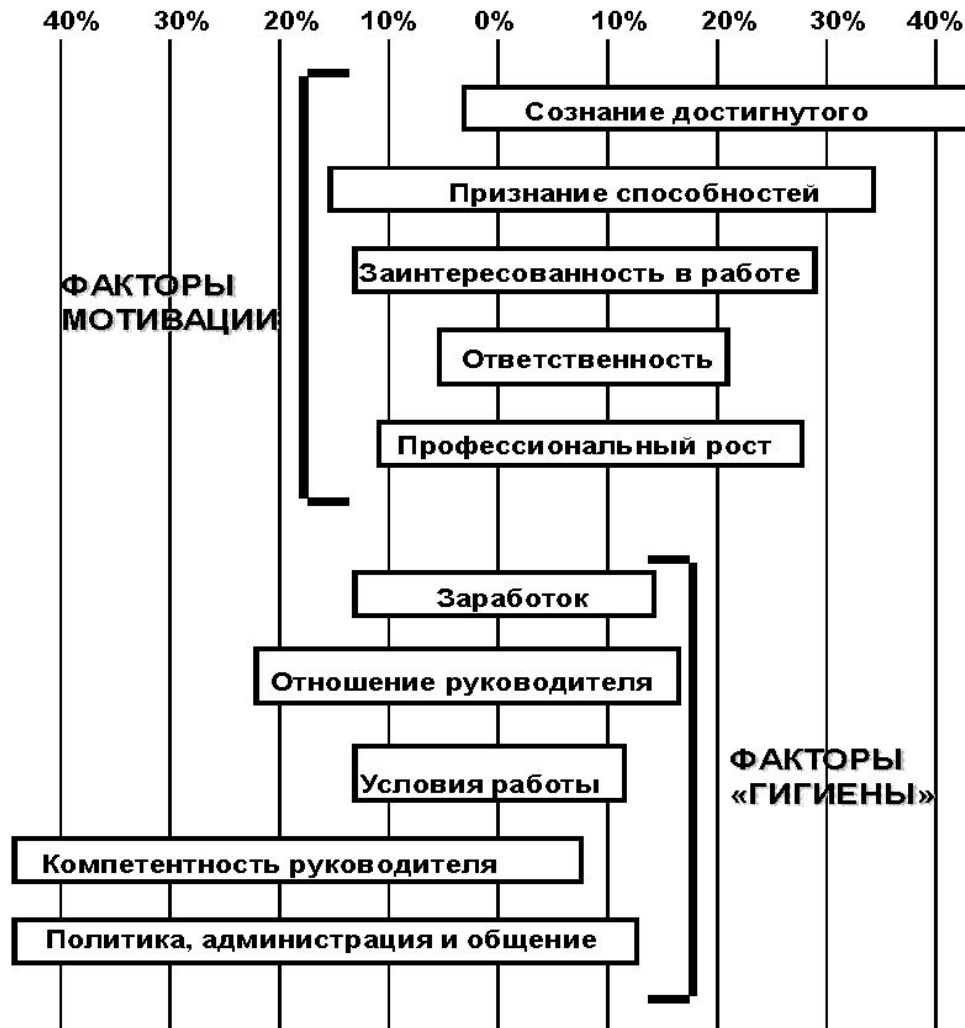


Как тренировать команду, чтобы достичь результатов

ШКАЛА Д-РА ФРЕДЕРИКА ГЕРЦБЕРГА

Что вызывает недовольство

Что поднимает мораль



Типы мотивации по Герчикову

- * Люмпенизированный или избегательный
- * Инструментальный
- * Профессиональный
- * Патриотический
- * Хозяйский.

Люмпенизированный тип.

- *Все равно, какую работу выполнять, нет предпочтений
- *согласен на низкую оплату, при условии гарантированной стабильности и чтобы другие не получали больше
- *низкая квалификация
- *не стремится повысить квалификацию, противодействует этому
- *низкая активность и выступление против активности других
- *низкая ответственность, стремление переложить ее на других
- *стремление к минимизации усилий
- *развита направленность избегания неприятностей
- *развита сила привычки
- *развита ориентация на "халяву."

Инструментальный тип

- *Интересует цена труда, а не его содержание (труд является инструментом для удовлетворения других потребностей)
- *важна обоснованность цены, не желает "подачек"
- *важна заработанность получаемых денег
- *важна способность обеспечить свою жизнь самостоятельно
- *развито социальное достоинство.

Профессиональный тип

- *Интересует содержание работы
- *не согласен на неинтересные для него работы сколько бы за них не платили
- *интересуют трудные задания - возможность самовыражения
- *считает важной свободу в оперативных действиях
- *важно профессиональное признание, как лучшего в профессии
- * мотивирует разнообразие, творческий характер работы
- *ориентируется на профессиональное совершенствование
- *развито профессиональное достоинство.

Правильное решение принято поздно- это не правильное

