



Онлайн-курс по разработке СОР

Как разработать Систему Оплаты Труда для своей Розницы, чтобы поднять прибыльность продаж

Курс из 4-х вебинаров
по разработке эффективной СОР
для владельцев и руководителей всех уровней
розничных мебельных компаний

Состоится

18, 25 июля и 1 и 8 августа 2017 г.

с 10:00 до 12:00 по московскому времени

ЧТО БУДЕТ НА КУРСЕ

Мы рассмотрим правильные схемы оплаты труда:

- ❖ продавцов мебели на заказ
- ❖ продавцов небольших салонов с моно-ассортиментом
- ❖ продавцов магазинов больших площадей и разных групп товаров
- ❖ администраторов и управляющих одного магазина
- ❖ администраторов и управляющих сети магазинов
- ❖ мерчандайзеров
- ❖ сборщиков
- ❖ руководителя розницы

А также мы поможем каждому участнику-делателю довести системы оплаты труда своей компании до ума. И сразу внедрить в свою компанию, чтобы “не

откладывать в долгий ящик” и получить эффект - лучшую управляемость, контроль и замотивированный на достижение нужных результатов персонал.

Типовые заблуждения при разработке Системы Оплаты Труда:

- ❖ поставить повышающие проценты с объема продаж, чтобы продавцы больше старались
- ❖ платить только проценты с объема или прибыли продаж
- ❖ “завязать” мотивацию на коллективные достижения, чтобы “получилась настоящая команда”
- ❖ ввести показатели конверсии из посетителей в продажи
- ❖ иметь общий план продаж на все группы товаров
- ❖ учитывать в системе оплаты труда руководителя только объемы продаж
- ❖ думать, что на большие проценты можно переманить лучших продавцов из других компаний
- ❖ сборщикам надо платить % от стоимости товара, чтобы они были более ответственны при сборке дорогого товара
- ❖ надо платить за стаж работы, чтобы не было текучки и оставались хорошие сотрудники
- ❖ есть такая система оплаты труда, которая точно замотивирует персонал на подвиги во имя фирмы
- ❖ считать, что система оплаты труда “спасет” от слабых управленческих решений

Если в системе оплаты труда вашей компании есть такие ошибки, то вы не управляете своим персоналом:

- ❖ сборщики неохотно берут “дешевые” заказы, а у диспетчеров есть свои “любимчики”, которым всегда достаются “дорогие”
- ❖ руководитель забывает вовремя сделать перепланировки магазина, запустить рекламу и обучить продавцов
- ❖ продавцы предлагают в первую очередь самый дешевый и/или “любимый” (потому что только его и знают) товар
- ❖ менеджер по персоналу все время не успевает закрыть вакансии
- ❖ и все недовольны маленьким окладом и в целом получаемой зарплатой

И как тогда правильно платить?

За **личные** продажи или за **коллективные**? А сколько за личные, а сколько командный бонус?

А как поступить, когда **покупатель совершил покупку в другую смену**, а до этого с ним общался другой продавец? **Кому платить?**

Как учесть в системе оплаты труда особенности вашего региона (маленький город, большой город), специфику магазина и ассортимента (1 магазин, сеть магазинов, дорогая/дешевая мебель, одна группа товаров/много групп мебели и т.п.), а еще и длительность цикла вашей сделки (за один визит покупателя, за несколько), проходимость магазинов?

А можно не только деньгами мотивировать, но еще и нематериально? А как? (не, о досках почета и всякой такой “фигне” рассказывать не будем - это так неспособные “замывают” глаз руководству)

А еще есть проблема. И называется она - “Пробовали внедрить новую систему оплаты труда. Но продавцы были против, мы побоялись, что они уйдут”.

Так вот, о том, как провести внедрение новой системы оплаты труда максимально безболезненно для коллектива и фирмы, тоже расскажем.

Часть ответов Вы найдете в коротком видеоролике (13 мин).

Нажимайте и смотрите (ссылка на ролик откроется в соседней вкладке браузера), а после просмотра обязательно дочитайте этот текст:



Или нажмите для просмотра видео на ссылку:

<https://www.youtube.com/watch?v=lid3kFgHics>

А на все поставленные вопросы мы ответим на курсе:

- из 4 вебинаров (никуда ехать не надо, будете смотреть у компьютера или на планшете/мобильном телефоне),
- общей продолжительностью 8 часов
- с показом лучших из действующих систем оплаты труда в мебельных компаниях

- с разбором ваших систем оплаты труда в рознице, их корректировкой и окончательными рекомендациями
- и внедрением в вашу компанию

ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ УЧАСТИЯ В КУРСЕ

Вы разработаете и внедрите мотивацию **именно для Вашей компании**, учитывая все нюансы:

- Вашей ситуации,
- Вашего ассортимента,
- Вашего региона.

РАСПИСАНИЕ И ТЕМЫ КУРСА

Расписание	Темы
18 июля Вебинар №1 С 10:00 до 12:30 по московскому времени	«Система оплаты труда как часть общей системы контроля продаж и мотивации персонала» На вебинаре вы узнаете: • Области сбоя и ограничивающие факторы при разработке системы оплаты труда. • 6 основных параметров, которые нужно учитывать для построения эффективной системы оплаты труда. Для нерешительных. Даём возможность попробовать. Мы уверены в высоком качестве наших обучающих программ, поэтому даём вам возможность принять участие в 1-ом вебинаре курса бесплатно! Зарегистрируйтесь для участия: (форма подписки)
25 июля Вебинар №2	«Анализ плюсов и минусов действующих систем оплаты труда мебельных компаний» На вебинаре вы узнаете: • 5 факторов, которые влияют на формирование

С 10:00 до 12:30 по московскому времени	постоянной и переменной частей в системе оплаты труда. - Разработка систем оплаты труда для: - продавцов разных категорий, - разных товарных групп, - в магазинах разной проходимости, - с личными и коллективными планами продаж.
1 августа Вебинар №3 С 10:00 до 12:30 по московскому времени	«Разработка систем оплаты труда для отдельных магазинов, сети магазинов» На вебинаре вы узнаете: - Показатели, которые должны быть в системе оплаты труда администратора, управляющего, мерчандайзера, сборщика мебели. - Примеры эффективных систем оплаты труда для указанных должностей. - Разбор присланных участниками их систем оплаты труда, выдача рекомендаций.
8 августа Вебинар №4 С 10:00 до 12:30 по московскому времени	«Разбор примеров системы оплаты труда мебельных компаний и план внедрения» На вебинаре вы узнаете: - Подробный разбор примеров СОТ в различных мебельных компаниях - Разбор присланных участниками их систем оплаты труда, выдача рекомендаций. - План внедрения в компанию новых систем оплаты труда, чтобы не вызвать сопротивления сотрудников.

САМОЕ ГЛАВНОЕ

Будут разобраны СОТ участников курса.
Каждый сможет услышать персональные рекомендации по
своей системе мотивации персонала

Записывайтесь на этот курс из 4-х вебинаров по разработке СОТ с разбором практических заданий (в соответствующем тарифе)

И ваши руководители (и вы сами :)), управляющие, продавцы, сборщики получат новый импульс для профессионального развития, качественного обслуживания всех Клиентов, продаж!

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ

Варианты участия - выберите удобный для Вас!

Вариант участия №1 - для наблюдателей	Вариант участия №2 - для делателей	Вариант участия №3 - для делателей
ПОСЛУШАТЬ И ПОДСМОТРЕТЬ	ПОРАБОТАТЬ И ВНЕДРИТЬ	ПОРАБОТАТЬ И ВНЕДРИТЬ С ИНСТРУКЦИЕЙ
Только курс без проверки практических заданий	Курс с проверкой практических заданий + Готовые шаблоны «Эффективные схемы Систем оплаты труда в рознице для 14-ти должностей»	Курс с проверкой практических заданий + Готовые шаблоны «Эффективные схемы Систем оплаты труда в рознице для 14 должностей» + Инструкции с должностными обязанностями и точками контроля для 15-ти должностей
9 900 руб.	22 500 руб. 16 000 руб.	30 600 руб. 19 000 руб.
	Выгода 6 500 руб.	Выгода 11 600 руб.
Важно! В стоимость входит подключение ЛЮБОГО количества сотрудников от компании. Приходите на курс всей командой внедренцев!	Важно! В стоимость входит подключение ЛЮБОГО количества сотрудников от компании. Приходите на курс всей командой внедренцев!	Важно! В стоимость входит подключение ЛЮБОГО количества сотрудников от компании. Приходите на курс всей командой внедренцев!

• участие в 4-х интерактивных вебинарах • доступ к записи прошедших вебинаров в течение курса • ответы на ваши вопросы • без проверки домашнего задания	• участие в 4-х интерактивных вебинарах • доступ к записи прошедших вебинаров в течение курса • ответы на ваши вопросы • проверка домашних заданий: индивидуальная обратная связь от куратора • Готовые шаблоны «Эффективные схемы Систем оплаты труда в рознице для 14 должностей» <i>Посмотрите содержание под таблицей</i>	• участие в 4-х интерактивных вебинарах • доступ к записи прошедших вебинаров в течение курса • ответы на ваши вопросы • проверка домашних заданий: индивидуальная обратная связь от куратора • Готовые шаблоны «Эффективные схемы Систем оплаты труда в рознице для 14 должностей» • Инструкции с должностными обязанностями и точками контроля для 15-ти должностей.
Оплатите в 1 клик! Все системы платежей, включая оплату по безналу	Оплатите в 1 клик! Все системы платежей, включая оплату по безналу	Оплатите в 1 клик! Все системы платежей, включая оплату по безналу
<u>ОПЛАТИТЬ</u> <u>УЧАСТИЕ</u> <u>ПО ВАРИАНТУ №1</u>	<u>ОПЛАТИТЬ</u> <u>УЧАСТИЕ</u> <u>ПО ВАРИАНТУ №2</u>	<u>ОПЛАТИТЬ</u> <u>УЧАСТИЕ</u> <u>ПО ВАРИАНТУ №3</u>

Эффективные схемы Систем оплаты труда в рознице для 14 должностей + чек-листы:

1. Система оплаты труда для директора розничной сети
2. Система оплаты труда для управляющего нескольких ТТ

3. Система оплаты труда для директора ТТ
4. Система оплаты труда для управляющего ТТ
5. Система оплаты труда для старшего продавца-консультанта
6. Система оплаты труда для продавца-консультанта:
 - a. Вариант №1. Узкий ассортимент на ТТ
 - b. Вариант №2. Широкий ассортимент на ТТ
7. Система оплаты труда для продавца-консультанта с КТУ
8. Система оплаты труда для мерчандайзера:
 - a. Вариант №1. Совмещение основных должностных обязанностей с функциями мерчандайзера
 - b. Вариант №2. Отдельная должность
9. Особенности начисления оплат для сотрудников службы сервиса:
 - a. Чек-листы, тарификация и квалификация
 - b. Чек-лист грузчика
 - c. Чек-лист грузчика-сборщика
 - d. Категории должности грузчик – сборщик
 - e. Таблица определения категории грузчика – сборщика
 - f. Тарификация работ грузчик, грузчик – сборщик
10. Примеры системы оплаты труда для службы сервиса
 - a. Система оплаты труда для начальника службы сервиса
 - b. Система оплаты труда для кладовщика
 - c. Система оплаты труда для диспетчера
 - d. Система оплаты труда для сборщика
 - e. Система оплаты труда для грузчика – сборщика
 - f. Система оплаты труда для грузчика склада
11. Приложения
 - a. Приложение № 1. Вариант Формы расширенного чек-листа для продавца-консультанта
 - b. Приложение № 2. Чек-лист для аудита фирменных салонов

Приложение № 3. Критерии оценки продавцов салонов при телефонных проверках

Инструкции с должностными обязанностями и точками контроля для 15-ти должностей:

1. Описание структуры розничной компании и принципов ее работы
2. Принципы построения структур и описания должностей:
 - a. Описание деятельности руководителя розничного направления
 - b. Описание деятельности заведующего магазином
 - c. Описание деятельности продавца
 - d. Описание деятельности старшего продавца
 - e. Описание деятельности грузчика
 - f. Описание деятельности уборщицы.
 - g. Описание деятельности специалиста по мерчандайзингу
 - h. Описание деятельности директора по сервису
 - i. Описание деятельности кладовщика
 - j. Описание деятельности операциониста-экономиста

- к. Описание деятельности грузчика
- л. Описание деятельности экспедитора
- м. Описание деятельности сборщика
- н. Описание деятельности замерщика
- о. Описание деятельности диспетчера



Компании, которые успешно прошли курс и выполнили все практические задания, получают именной Сертификат от Международного Мебельного Кадрового Центра.

**Покажите эту программу коллегам
или тому, кто принимает решение
об участии вашей компании в курсе!**

АВТОР И ВЕДУЩИЙ КУРСА

Александров Сергей Александрович

Основатель ММКЦ, автор 4-х книг и 10-ка методик по управлению мебельным бизнесом

Провел более 700-та семинаров, вебинаров, тренингов, автор Методики по работе с клиентом для увеличения продаж мебели и еще 30-ти готовых решений для увеличения продаж мебели в рознице и опте.

Подробнее об Александре С.А. смотрите по ссылке:

<https://mmkc.su/about/team/sergey-aleksandrovich-aleksandrov/>



«Я знаю, что вынырнуть из кучи неотложных дел, когда не знаешь за что хвататься: то ли за продавцов, то ли разруливать ситуацию с Клиентом, то ли искать нового кладовщика - непросто.

Но стоит помыслить следующее: А не бегаю ли я по кругу?

Давайте-ка вспомним, что от того, как действует «на передовой» ваши продавцы и управляющие, насколько они хорошо мотивированы зависит объём продаж и прибыль вашей компании.

И займемся созданием эффективной СОТ

Поступим так:

- 1. Запишемся** на курс по разработке СОТ с выполнением практических заданий (я рекомендую вам выбрать варианты участия №2 или №3)
- 2. Получим** персональные рекомендации.
- 3. Создадим** новую, эффективную (наконец-то!) систему мотивации, как покажут на курсе.
- 4. Составим** план быстрых незатратных изменений по внедрению разработанной СОТ.
- 5. Получим** первые результаты по увеличению объёма продаж».

Остались вопросы?

Позвоните:

+7 (812) 336-43-15

8 (800) 555-00-19 (бесплатно по России)

**Желаем Вам
построить достойную компанию!**