askona
Спите на здоровье!

ИКР
Индивидуальные карты развития

Кадровый резерв

«Синяя» группа

Стандартная ИКР для текущей должности – обязательна.
Расширенная ИКР для текущей должности – обязательна.
Участие в индивидуальных проектах – обязательно.
При невыполнении расширенной ИКР и/или неучастии в индивидуальных проектах – перевод в «зеленую», а затем в «белую» группу (понижение уровня) или исключение из резерва после оценки в

«Зеленая» группа

Стандартная ИКР для текущей должности – обязательна.
Расширенная ИКР для текущей должности – по желанию.
Участие в индивидуальных планах – по желанию.
При невыполнении расширенной ИКР – перевод в «белую» группу (понижении уровня). При успешном выполнении – перевод в «синюю» группу (повышение уровня) после оценки в феврале 2017 года.

«Белая» группа

Стандартная ИКР для текущей должности - обязательна
Расширенная ИКР для текущей должности – по желанию
Участие в индивидуальных планах - по желанию
При выполнении расширенной ИКР и/или участии в индивидуальных проектах - перевод в «зеленую», а затем в «синюю» группу (повышение уровня) после оценки в феврале 2017 года.

Условные обозначения

askona

САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ ИЗУЧЕНИЕ
(С КОНСУЛЬТАЦИЕЙ НАСТАВНИКА)

ОЦЕНКА ЗНАНИЙ

ТРЕНИНГ

СТАЖИРОВКА С ДИРЕКТОРОМ/УРС

ВЕБИНАР
LYNC-КОНФЕРЕНЦИЯ

ЧТЕНИЕ ЛИТЕРАТУРЫ

ВЕБИНАР С УРС/РФО

ПОЛЕВОЕ ОБУЧЕНИЕ (РОЛЕВАЯ ИГРА)

ВЕБИНАР С HR

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

Ученик

Стажер менеджера по продажам – 2 месяца

askona

WELCOME!

ВВОДНЫЙ ВЕБИНАР ПО ПРОДУКТУ

ИЗУЧЕНИЕ АССОРТИМЕНТА САЛОНА

ТЕСТИРОВАНИЕ ПО ПРОДУКЦИИ (до конца первого месяца стажировки)

БАЗОВЫЕ НАВЫКИ ПРОДАЖ

ЗАКАЗ НЕСТАНДАРТНОЙ ПРОДУКЦИИ, КАССОВАЯ ДИСЦИПЛИНА, КОНКУРСЫ И ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ

РАБОТА С КБ (ВЗЯТИЕ КОНТАКТОВ)

АКЦИИ И РАБОТА С ПРАЙС-ЛИСТОМ, РЕГЛАМЕНТЫ И ИНСТРУКЦИИ

ОБУЧЕНИЕ РАБОТЕ В CRM

АТТЕСТАЦИЯ (CRM)

ОБУЧЕНИЕ РАБОТЕ В КИС ГАЛАКТИКА

АТТЕСТАЦИЯ ПО ГАЛАКТИКЕ

ПОЛЕВОЕ ОБУЧЕНИЕ: ОТРАБОТКА ЗВОНКА И КОНСУЛЬТАЦИИ ПО МАТРАСАМ, КРОВАТЯМ, ДИВАНАМ И АКСЕССУАРАМ

Стандарт

Менеджер по продажам – 6 месяцев.

Дополнительно к предыдущим программам:

- ИЗУЧЕНИЕ РЕГЛАМЕНТОВ МЕНЕДЖЕРА
- РАБОТА С КЛИЕНТСКОЙ БАЗОЙ
- ПОВЫШЕНИЕ СЧ. КАК ПРОДАВАТЬ ДОРОЖЕ
- ПОВЫШЕНИЕ КТЧ. ДОПРОДАЖА. КАК ПРОДАВАТЬ БОЛЬШЕ
- ПРОДАЖА КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ
- ПРОДАЖА КРОВАТЕЙ
- ПРОДАЖА ДИВАНОВ
- ПРОДАЖА ЭРГО
- ПРОДАЖА КОРПУСНОЙ МЕБЕЛИ*
- ПРОДАЖА АКСЕССУАРОВ
- ПРОДАЖА МАТРАСОВ
- ПО (ПОЛЕВОЕ ОБУЧЕНИЕ). ОТРАБОТКА ЗВОНКА
- ПО (ПОЛЕВОЕ ОБУЧЕНИЕ). ОТРАБОТКА КОНСУЛЬТАЦИИ
- ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОВ

Стандарт+

Менеджер по продажам, резерв на позицию директора – 6 месяцев.

askona

- ИЗУЧЕНИЕ РЕГЛАМЕНТОВ ДИРЕКТОРА
- СТАЖИРОВКА В ДОЛЖНОСТИ ДИРЕКТОРА, ВКЛЮЧАЯ ОЧНОЕ ПРОВЕДЕНИЕ СОБРАНИЙ
- ПО (ПОЛЕВОЕ ОБУЧЕНИЕ). ОТРАБОТКА КОНСУЛЬТАЦИИ С ДРУГИМ МЕНЕДЖЕРОМ С ОБРАТНОЙ СВЯЗЬЮ
- ЧТЕНИЕ ПО 1 КНИГЕ ИЗ БЛОКОВ: «КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ», «САМОРАЗВИТИЕ», «МЕНЕДЖМЕНТ». СЕРИЯ КНИГ «ОДНОМИНУТНЫЙ МЕНЕДЖЕР», БРАЙАН ТРЕЙСИ «ОБНОВЛЕНИЕ»
- УПРАВЛЕНИЕ НА ТТ (ОСНОВЫ)
- БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ ДИРЕКТОРА САЛОНА (ОТЧЕТНОСТЬ ДИРЕКТОРА, ВЫСТАВЛЕНИЕ ПЛАНОВ НА СОТРУДНИКОВ)
- НАСТАВНИЧЕСТВО
- МЕНЕДЖМЕНТ И ЛИДЕРСТВО
- СТАЖИРОВКА С РУКОВОДИТЕЛЕМ (1 ДЕНЬ)
- КУРИРОВАНИЕ ТТ ДО ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА*

Эксперт

Директор салона – 6 месяцев.

Дополнительно к предыдущим программам:

- ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ТТ
- АДАПТАЦИЯ СОТРУДНИКОВ ТТ (АВТОРИТЕТ, НАСТАВНИЧЕСТВО)
- ЧИТАЙ ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ
- СИТУАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ
- КОНСТРУКТИВНАЯ ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ: РАЗБОР БЛАНКОВ НАБЛЮДЕНИЯ И ОЦЕНКИ ЗВОНКОВ
- ЧТЕНИЕ НЕ МЕНЕЕ 5 КНИГ ИЗ РЕКОМЕНДОВАННОГО СПИСКА НА ВЫБОР, В Т.Ч. «45 ТАТУИРОВОК МЕНЕДЖЕРА»
- ЭФФЕКТИВНЫЙ АУДИТ ТТ. РАЗБОР ЧЕК-ЛИСТА
- ПРОВЕДЕНИЕ СОБРАНИЙ СМЕНЫ
- ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА
- УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ (ПОДБОР, МОТИВАЦИЯ, ВОВЛЕЧЕННОСТЬ, КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ)
- УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ КАК УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ – 2 ДНЯ
- ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОВ
- ПОСЕЩЕНИЕ С УРС УСПЕШНЫХ ТТ (ТРЦ И МЕБЕЛЬ)

Эксперт+

Директор салона,

резерв на позицию УРС – 6 месяцев.

askona

- УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ: АНАЛИЗ ПРОДАЖ. АВС АНАЛИЗ, ПОСТАНОВКА ПЛАНОВ. ПОСТРОЕНИЕ ИПР НА НЕСКОЛЬКО ТТ
- СТАЖИРОВКА С ДЕЙСТВУЮЩИМ УРС
- ИПР ДЛЯ СВОЕЙ ТТ НА ОДИН КВАРТАЛ СОВМЕСТНО С УРС
- ПОСТАНОВКА ПЛАНОВ ПРОДАЖ НА ТТ
- ОТЧЕТНОСТЬ УРС
- АНАЛИЗ ПОДИУМА
- ПРОВЕДЕНИЕ ПЛАНЕРОК И СОБРАНИЙ С ДИРЕКТОРАМИ
- ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ
- АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ – 2 ДНЯ
- УПРАВЛЕНИЕ ВОВЛЕЧЕННОСТЬЮ
- ЧТЕНИЕ НЕ МЕНЕЕ 5 КНИГ ИЗ РЕКОМЕНДОВАННОГО СПИСКА НА ВЫБОР
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ (например, командировка в успешное/неуспешное ОП, поездка с РФО, посещение склада, запись переговоров по аренде, в ближайший месяц прирост (кейс))

Магистр

УРС – 6 месяцев.

Дополнительно к предыдущим программам:

- ПОСТАНОВКА ПЛАНОВ ПРОДАЖ НА ТТ (ЛОГИСТИКА)
- ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТТ, В ТОМ ЧИСЛЕ РАБОТА С НАЦЕНКОЙ (Е. В. [illegible])
- МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖАХ (МАРКЕТИНГ)
- ЧТЕНИЕ НЕ МЕНЕЕ 5 КНИГ ИЗ РЕКОМЕНДОВАННОГО СПИСКА НА ВЫБОР
- УЧАСТИЕ В ИНДИВИДУАЛЬНОМ ПРОЕКТЕ*
- СТРЕСС-МЕНЕДЖМЕНТ
- ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОВ
- УВОЛЬНЕНИЕ СОТРУДНИКОВ (HR)

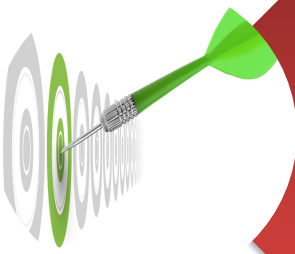
Магистр+

УРС – 6 месяцев.

Дополнительно к предыдущим программам:

- АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ. СКОРОСТЬ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ
- БЮДЖЕТИРОВАНИЕ (Е. В. [illegible])
- УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ
- УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ*
- ИЗУЧЕНИЕ РЕГЛАМЕНТОВ РФО
- СТАЖИРОВКА В ДОЛЖНОСТИ РФО
- ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ
- ЭКСКУРСИЯ В КОВРОВ

ЧТЕНИЕ НЕ МЕНЕЕ 1 КНИГИ В МЕСЯЦ ИЗ РЕКОМЕНДОВАННОГО СПИСКА ЛИТЕРАТУРЫ



ВЫПОЛНЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ АССЕССМЕНТА