**«ТРЕНИНГ-ЦЕНТР «ЛОГОС»**

г. Петропавловск-Камчатский*,*

ул. Ленинская, 59 офис.601

тел. 340-800, 340-801

**E-mail:** [**logos-consult777@mail.ru**](mailto:logos-consult777@mail.ru)

**Сайт:** [**logospk.ru**](mailto:logos-consult777@mail.ru)

***«Директор розничного магазина»***

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| *C:\Users\User01.COMPUTER\Desktop\_DSC6986.jpg* | * **Бизнес – тренер Екатерина Казаринова** ([www.kazarinova.ru](http://www.kazarinova.ru)) * Консультант по розничным технологиям * Автор очных и дистанционных курсов для специалистов розничной торговли * Опыт работы: * 2010 – 2011 – Руководитель розничного проекта «Дарвин» * 2008 – 2010 – Исполнительный директор РС «Ол!Гуд» * 2004 – 2007 – Региональный директор РС «Красный Куб» * 2002 - 2004 - Менеджер проекта в fashion бизнесе * 1997 – 2002 – Собственник бизнеса г. Северодвинск Архангельской обл. * Академическая деятельность * Сотрудничество с консалтинговой группой Супер Розница с 2005 * Преподаватель Бизнес школы SRC с 2006 * Преподаватель Учебного центра "6 КАРАТ" с 2009 * Преподаватель Русской Школы Управления с 2012 * Заведующая кафедрой «Торговое дело» в МФПУ «Синергия» с 2011 |

***Длинный курс:* 10 недель**, очно-дистанционный формат, тренинги, деловая игра, вебинары, защита проекта.

***Для кого:*** руководители группы магазинов, директора крупных форматов магазинов, операционные и директора по продажам, собственники малого бизнеса, непосредственно включенные в управление операционной деятельностью розничной компании.

***Участие в этом курсе*** – возможность обобщить свой управленческий опыт, пересобрать картину системы управления продажами в магазине, включить позицию исследователя, провести полезное изменение в компании, проанализировать эту работу и принять решение о тиражировании опыта. А также на второй очной встрече у всех участников будет замечательная возможность прокачать свои навыки управления сотрудниками: постановка задач, делегирование, мотивация и контроль. Интересно, активно, с обратной связью.

***Цели обучения:***

повышение уровня квалификации руководителей розничных компаний в управлении продажами и улучшение навыков управления персоналом;

повышение способности руководителей адаптироваться к изменяющимся социально-экономическим условиям и требованиям рынка;

создание условий для профессионального роста за счет реализации проектов улучшений и изменений в рабочей среде и оценки его эффективности.

***Содержание по дням:***

**1 блок**

**Очный тренинг «Управление продажами» 25 сентября**

|  |  |
| --- | --- |
| **День 1** | |
| **10.00 – 11.30** | ***Деловая игра «Сезон»***  Участники разбиваются на команды, получают в управление магазины с одинаковыми стартовыми условиями и «проживают» 4 месяца работы магазинов – 4 раунда игры: сентябрь, октябрь, ноябрь, декабрь.  Выигрывает команда, которая за период игры заработает больше всех. |
| **11.45 – 13.00** | ***Завершение игры, подведение итогов.***  Обратная связь по игре, оценка выбранных участниками стратегий,  выводы из игры в рабочую практику. |
| **14.00 – 15.15** | ***Продажи вверх!***  Как влиять на составляющие формулы выручки, сборка Рыбы Ишикавы  трафик, коэффициент потока, конверсия, средний чек  Партизанский маркетинг, что это и применимо ли к нам.  Работа с акциями и промо в магазине:  определение цели для проведения акции и оценки ее результатов механики, оформление, подготока  вклад сотрудников магазина в результат акции  *Практикум:* разработка механики акции, плана подготовки к ней и KPI по оценке результатов |
| **15.30 – 16.45** | Понятие экономичности, результативности и эффективности.  KPI – управлять можно только тем, что можно измерить  твердые и мягкие показатели  библиотека KPI  Функция контроля, или наша способность «держать бизнес под контролем»  Два правила контроля: минимакс и единство плановости и внезапности.  Выбор точек контроля  *Практикум:* составление карты контрольных точек для руководителя |
| **17.00 – 18.00** | Выбор темы для индивидуального проекта.  Исследовательская позиция руководителя  Формат работы «Было, Сделали, Стало»  Цель проекта и KPI, в которых измеряется достижение цели.  Пример тем и защит проектов других регионов  **Подведение итогов дня** |

**2 блок:**

**Вебинары на площадке тренера**.

Будет приходить адресная ссылка на участие. Формат работы 1,5 часа.

*Вебинар 9 октября*

**Управление изменениями.** Разморозка, перестановка, заморозка.

Работа с сопротивлением сотрудников. Оценка поля сил по Курту Левину.

От игрушечных до реальных изменений в компании.

Теория разбитых окон.

*Вебинар 16 октября*

Удержать покупателя. **Сервис в магазине**. Составляющие сервиса.

Молчаливый сервис и контакты с сотрудниками магазина.

Стандарт сервисного поведения - примеры описания стандартов, чек-листов к ним.

*Вебинар 23 октября*

**Экономика магазина.** Работа с бюджетом. Прямые и косвенные затраты. Расчет точки безубыточности магазина, экспресс – оценка.

**3 блок**

**Очный тренинг**

**«Управление персоналом, навыки руководителя»**

|  |  |
| --- | --- |
| **День 1** | |
| **10.00 – 11.30** | ***Ситуативное руководство*** – технологичный подход к управлению.  *Практикум:* видео-тест самооценки управленческого стиля  Четыре стиля руководства: Управление, Направление, Поддержка и Делегирование  Ситуационные переменные и их оценка  Четыре уровня готовности сотрудников к решению задач (хочет-может)  *Практикум:* кейсы управленческих ситуаций из магазина, разбор сюжетов |
| **11.45 – 13.00** | Недостаточное руководство и его последствия.  Избыточное руководство и его последствия.  Действия руководителя по поддержанию результативности.  Позитивная и конструктивная обратная связь  Алгоритм дисциплинарной беседы  *Практикум:* кейсы управленческих ситуаций из магазина, разбор сюжетов. Использование видео съемки, разбор стилей участников |
| **14.00 – 15.15** | ***Разбираться в людях.*** Что это значит и как научиться?  Типология метапрограмм  Внешняя и внутренняя референция  Люди процесса и результата  Люди стремления и избегания |
| **15.30 – 17.00** | Навыки проведения интервью и диагностики типажей метапрограмм  Подготовка к собеседованию  Проведение интервью  Выводы и решения по итогам интервью  *Практикум:* диагностика метапрограмм в сотрудниках |
| **День 2** | |
| **10.00 – 11.30** | ***Мотивация, как основной инструмент руководителя***  Мотив и стимул, мотивация и манипуляция  Типичные заблуждения по поводу мотивации.  Классические теории и практическая польза для руководителя |
| **11.45 – 13.00** | ***Мотивация***  Мотиваторы и мотивационный профиль сотрудника.  Нематериальная мотивация  *Практикум:* построение профиля мотивации ключевых сотрудников, проведение мотивационной беседы |
| **14.00 – 15.15** | ***Навык обратной связи***  Позитивная и конструктивная обратная связь  Формат дисциплинарной беседы  ***Навык наставничества и коучинга***  5 шагов на практике  Разговор в формате коучинговой встречи |
| **15.30 – 16.45** | ***Функция контроля***, или наша способность «держать бизнес под контролем»  Два правила контроля: минимакс и единство плановости и внезапности.  Количественные и качественные показатели.  Выбор точек контроля  Блокнот директора, Чек-листы, Тетрадь проверок и другие помощники  *Практикум:* составление карты контрольных точек для руководителя в рознице, разработка чек-листа по выбору |
| **17.00 – 18.30** | **Подведение итогов тренинга.**  Ответы на вопросы участников, консультации по проектам. |

***В течение ноября принимаю вопросы и отвечаю по проектам участникам в дистанционном формате.***

**4 блок:**

Защита проектов в он-лайн формате

(Конфренция/вебинарная площадка)

*29,30 ноября, 1 декабря.*

**Самостоятельная проектная работа по улучшению, изменению работы в компании на своей территории**

(магазин, группа магазинов, розничная сеть).

-Выбор темы проекта

-Согласование темы с руководителем компании (если корп. сотрудник)

-Разработка плана проекта

-Реализация - месяц

-Защита результатов проекта на он-лайн встрече

**Стоимость курса: 56 000 рублей за одного участника, за 10 недель обучения.**

**Весь период обучения сопровождает Екатерина Казаринова.**

**Допускается в виде исключения оплата помесячно:**

**сентябрь, октябрь, ноябрь: каждый месяц по 16 750.**