

СЕМИНАР "СИСТЕМА ПОДБОРА И МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА"

**19 - 20 июня 2014 г.
Челябинск**

Вы хотите нанимать только лучших из лучших сотрудников? А потом мотивировать их на 200% результата и получать двойную прибыль?

Вам не надоело постоянно бегать по замкнутому кругу и искать ответ на одни и те же вопросы?

- Почему у него в бизнесе огромный штат сотрудников, который постоянно пополняется, а у меня - нет?
- Почему у него сотрудники хотят перспективы и выворачиваются ради этого наизнанку, а у меня - нет?
- Почему у него не прекращается поток претендентов на освободившиеся вакансии, а у меня - нет?

А еще вот на такие:

- Почему Ваши сотрудники весь день чаевничают и часто забивают на работу?
- Почему Ваши сотрудники выбирают работу, которую они хотят делать и которую не хотят?
- Почему Ваши сотрудники работают, чтобы только заработать деньги, и ваш бизнес их не интересует?



Скажите честно – Вас это достало?

Ведь есть другие компании, где все четко. Сотрудники приходят вовремя на работу, относятся к своей работе как владельцы бизнеса, обеспечивают высококлассный сервис своим клиентам и поднимают продажи в бизнесе.

Почему все это происходит не с вами?

Возможно, у вас не настроен главный элемент для достижения вашими сотрудниками высоких результатов. Возможно дело в этом? Вы, конечно, жаждете узнать, что же это за «пятый элемент» эффективности ваших сотрудников?

Хватит думать – пора действовать!



Уверены, что практически у каждого из тех, кто являлся или является директором крупной компании, предпринимателем или владельцем, пусть даже небольшого бизнеса, возникали моменты, когда бизнес по разным причинам находился на стадии спада продаж и, соответственно, потери прибыли.

И при этом 8 из 10 сотрудников – это лодыри и тунеядцы. И для того чтобы заставить их что-то сделать вам, как руководителю, приходится прикладывать невероятные усилия.

А Вы в курсе, что человек уделяет чистой работе всего около часа в день, и заметьте, это только самые лучшие сотрудники? Что уж говорить про остальных...

Однако все мы прекрасно понимаем, что, как бы тяжело не было, необходимо стремиться не только к увеличению прибыли, но и делать реальные шаги к развитию и расширению Вашего бизнеса.

ПРОГРАММА СЕМИНАРА

1. Правильные этапы рекрутинга для найма лучшего персонала.
2. Модель, которая помогает покупать работу у ваших клиентов.
3. Почему важно наличие вилки ценностей.
4. Как написать объявление, чтобы к вам приходили люди с высокой компетенцией.
5. Классификация важных ценностей для любого человека.
6. Правила, по которым размещается эффективная строчная и модульная реклама.
7. Способ как составлять результативные объявления и с меньшими затратами.
8. Технику как получать меньше пустых звонков по работе.
9. Хитрость при подаче объявления, чтобы получать лучший персонал.
10. Как результативно размещать объявления в Интернете, новый сервис, пример.
11. Как подать объявление на телевидении с минимумом затрат.
12. Способ размещения рекламы в бегущей строке, который позволит вам набирать лучший персонал.
13. Понимание, какие есть другие виды эффективной рекламы, и выбрать подходящий именно вам и вашему клиенту.
14. Почему важно давать рекламу ВСЕГДА?
15. Как продавать собеседование по телефону.
16. Понимание, что такое большая и малая анкеты и в чем секрет.
17. Почему бумажные резюме на сегодня уже не актуальны?
18. Процесс подготовки к эффективному собеседованию.
19. Как устроить правильный обзорный день и выбрать лучших из лучших, первичные тренинги и экзамены для лучшего персонала.
20. Как правильно заключать договора с сотрудниками, чтобы у вас и ваших клиентов было меньше проблем.
21. Полный перечень материальных и нематериальных мотиваторов, нацеленных на 200% результата ваших сотрудников.
22. Внутренняя мотивация, которая поддержит вас на пути внедрения системы мотивации в ваш бизнес.
23. Как в любой момент активировать мотивы сотрудников, когда это необходимо.
24. Возможность использовать три мозга человека в вашем бизнесе.
25. Понимание, что такое мозг «рептилии» у человека, и как этим можно управлять.
26. Виды целей по КИДРО и узнаете, что это даст лично вам.
27. Семь принципов достижения целей для эффективной мотивации сотрудников; понимание слабостей при мотивации.
28. Как стать лидером и достичь безусловной веры в себя как в руководителя,

различные доказательства вашей крутости.

29. Введете прозрачную систему вознаграждений.

30. Важность личного и карьерного роста для сотрудников.

31. Карта мотиваторов, как составить ее для определенных ситуаций.

32. Как эффективно проводить денежную мотивацию с минимальными затратами.

33. Важность внедрения системы KPI для учета эффективности ваших сотрудников.

34. Мотивация без денег и типы людей, на которых она действует.

35. Как грамотно использовать юмор в мотивации.

36. Сделаете семью сотрудника вашим тылом на фронте мотивации.

37. Варианты использования коллективных мотиваций для подъема командного духа.

38. Увеличите продажи на 200% с помощью встраивания бизнес-игр.

39. Заставите сотрудников обучаться, хотя бы они этого или нет.

40. Введете систему депремирования.

И многое-многое-многое другое...

Для кого:

- Для собственников и руководителей любого уровня.
- Для HR-специалистов.

Цель семинара:

Научить участников нанимать только лучших из лучших сотрудников, а потом мотивировать их на 200% результата и получать двойную прибыль.

Кто ведет:

Александр Белановский, г. Москва,

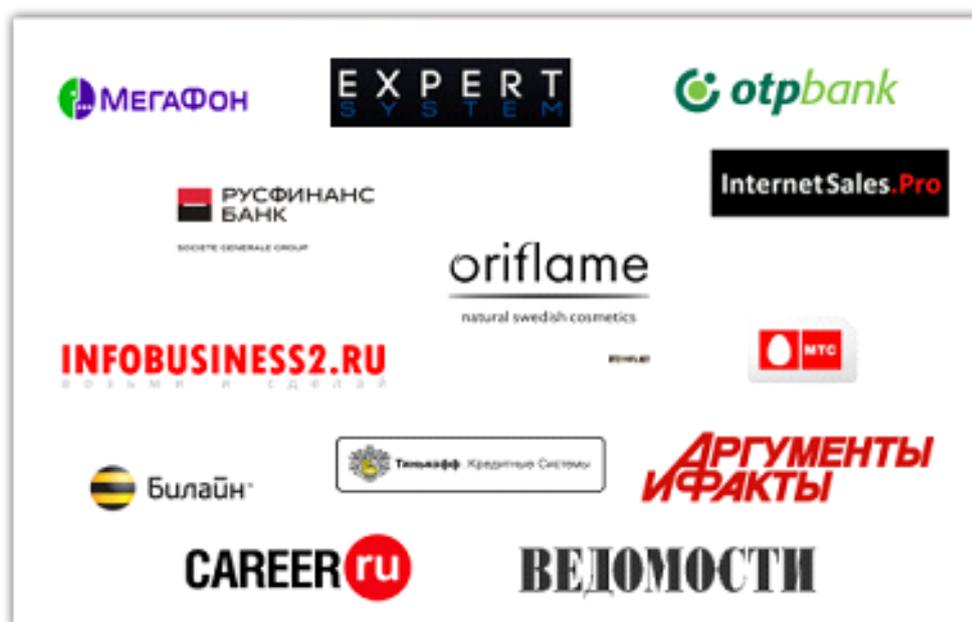
автор глобальной системы обучения руководителей малого бизнеса «Продажи чужими руками»,
www.bizmotiv.ru

- Руководитель, бизнес-тренер, мотиватор и организатор. С 1996 года занимается созданием и ведением различных бизнесов продаж, набором и мотивацией персонала, развитием филиальных сетей.
- На сегодняшний день известен тысячам руководителей и владельцам бизнесов, как самый востребованный тренер и коуч в области инфобизнеса.



- Помимо постоянного проведения собственных тренингов, семинаров и вебинаров (более 10 000), принимал участие в таких масштабных конференциях, как «Тренер на миллион», «Бизнес Эволюция», «Управление бизнесом 2012», «Бизнес перезагрузка 2013», «Копирайтинг на миллион», «Инфоконференция Коучинг» и многие другие.
- Статьи Александра Белановского постоянно публикуются в различных изданиях, последние из них: в журнале "Банковское Обозрение. Best Practics" №3 и газете «Аргументы и факты», «Ведомости».
- Единственный финалист «Коучинга на миллион» второго потока Андрея Парабеллума, которые быстрее всех заработал 1 000 000 рублей всего за 2 месяца!
- Его знаниям доверяют такие известные компании, как: региональные диллеры МТС, Билайн, Мегафон; Орифлейм; ОТП Банк; региональные диллеры НПФ «Ренессанс Жизнь и Пенсии»; региональные распространители «Тинькофф. Кредитные Системы».

Крупные клиенты Александра Белановского:



Что вы получите в результате тренинга:

В результате вы получите лучший персонал на работу в вашу фирму:

- Чтобы объявления работали с каждым днем лучше и лучше и к вам приходили только те люди, которые действительно хотят работать.
- Чтобы ваши сотрудники относились к работе как собственники бизнеса.
- Наберете только лучших из лучших, на которых можно всецело положиться и делегировать в их руки управление процессами.

А также сможете:

- Увеличить свой доход в несколько раз и стать лучшим в своем деле.
- Мотивируя других, переложить свои дела на их плечи.
- Повысить эффективность своих действий, высвободив время на семью и детей.
- Позволить дорогие покупки, на которые ранее жалели деньги; сможете отложить деньги на свою старость.
- Научить детей мотивировать себя и окружающих, чтобы Ваши дети жили лучше Вас.
- Наладить гармоничные отношения в своей семье, за счет расстановки приоритетов.

Отзывы о семинаре:

“Я собиралась продавать свой бизнес, но Александр настолько вдохновил меня и поменял мою идеологию, что я передумала это делать и начала снова работать. Он шаг за шагом рассказал, что нужно делать, чтобы выйти из этой ситуации: как строить бизнес, а не ломать и терять его. В результате мой бизнес вырос в 5 раз, рентабельность достигла 30% и появилась возможность открыть филиал”.

Васильева Елена, собственник
аудиторская компания “Форест-Аудит”.

“Сейчас я продолжаю учиться в платиновой группе Александра. Это вообще движение не к деньгам, это движение к большим деньгам! Это такие фишки и задания, которые просто ломают мозг и заставляют двигаться в десятки раз быстрее! Это развитие не только в бизнесе, но и в жизни и сознании».

Яшкин Игорь,
владелец двух бизнесов по России.

«С Александром я познакомился 4 года назад, когда сам занимался продажами напрямую. На сегодняшний день я являюсь руководителем уже 12 филиалов и 7 подготавливаю к открытию. Результат мы получили сразу же после обучения у Александра. Будем рады дальнейшему сотрудничеству!»

Олег Владимирович
руководитель компании по продаже дверей.

Стоимость семинара:

Что входит	Пакет «Стандарт», руб.	VIP-участие, руб.
Участие в тренинге	✓	✓
Раздаточный материал	✓	✓
Обед, кофе-брейки	✓	✓
3-й день тренинга (VIP-тренинг)	--	✓
Ужин с тренером	--	✓
до 13 марта	18 900	28 900
с 14 марта по 14 апреля	20 900	30 900
с 15 апреля по 26 мая	23 900	32 900
Полная стоимость	25 900	34 900

Скидки и гарантии:

- **10%** - 2-му и 3-му участнику
- 4 и более человек от одной компании - специальные условия!

Мы даем 100% гарантию возврата ваших денег в том случае, если тренинг не принесет вам пользу:

- Вы можете в любой момент уйти с тренинга и вернуть свои деньги.
- Вы вправе потребовать свои деньги назад, если в течение 6-х месяцев после тренинга вы не сможете применить полученные знания на практике.

Даты и место проведения:

19 - 20 июня 2014 года

С 10.00 до 18.00

Кофе-брейки: 11.30 - 11.45, 16.00 - 16.15

Обед: 13.30 - 14.30

г. Челябинск, ул. Лесопарковая 15,

гостиничный комплекс «Алмаз»

Контакты:

info@legalxp.ru, kuzmina@legalxp.ru

8 (922) 013-40-86, 8 (351) 216-04-06

Кузьмина Диана,

руководитель ЦБО «Лигал Эксперт»



Центр бизнес-образования
Лигал Эксперт