ПИЛОТ
ГРУППА КОМПАНИЙ

Технологии отбора, адаптации, обучения персонала

Дмитрий Ложкин –
руководитель франчайзингового бизнеса ГК «Пилот»

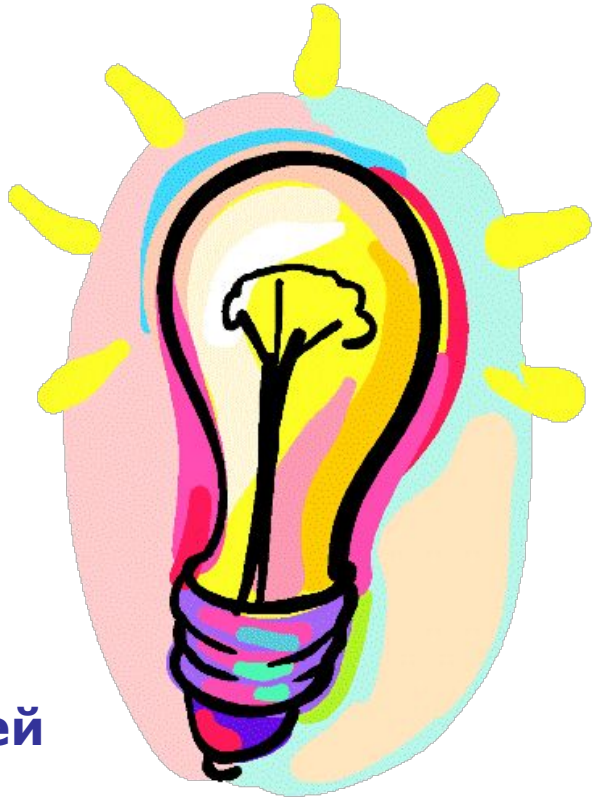
Так было раньше

1. Объявление
2. Заполнение анкеты
3. Собеседование с кандидатом
4. Принятие на работу

Так сейчас

1. Выявление потребности в персонале
2. Четкие требования к персоналу
3. Размещение объявления
4. Отбор присланных резюме
5. Собеседование - 2 дня
6. Трехуровневая система отбора
7. Вербовка

Выявление потребности в персонале



Принятие решения:

- в необходимости нового персонала
- в необходимости замены персонала
- выявление необходимых должностей

Требования к персоналу

Самые минимальные !

1. Уверенный пользователь ПК
2. Активность
3. Коммуникабельность
4. Нацеленность на результат
5. Презентабельная внешность

Размещение объявления

- газеты
- сайт www.superjob.ru

Собеседование – 1 день

Рабочая группа:

1. Генеральный директор

2. Руководители всех подразделений ГК «Пилот»

Собеседование – 1 день

1 группа

с 10:00 до 15:00

2 группа

с 15:00 до

В перерывах проводятся кофе-брейки

Собеседование – 1 день

- Знакомство с рабочей группой
- Холодный звонок
- Ожидание результата
- Получение домашнего задания
- Анкета кандидата

Собеседование – 1 день

Лист учета мнений:

№	Вопросы	Комментарии
1	Представление респондента	
2	Перечислите свои сильные и слабые стороны?	
3	Почему мы должны взять именно Вас?	
4	Расскажите о своих планах на длительный период 3-5 лет?	
5	Каковы Ваши цели в жизни?	
6	Чем вы можете гордиться в своей жизни?	
7	Как вы оцениваете свое материальное положение, степень удовлетворенности?	
8	Чего достигли на последнем рабочем месте?	
9	Что Вам помешало остаться работать на предыдущем месте?	
10	Опишите сильные стороны своего предыдущего руководства и коллектив?	
11	Опишите слабые стороны своего предыдущего руководства и коллектив?	
12	Ваши текущие планы и поставленные задачи перед самим собой?	
13	Вы работаете по специальности, если нет, то почему?	
14	Кем работают ваши родители, образование?	
15	Какая зарплата для вас приемлема?	
16	Как вы представляете себе свою работу?	
17	Что вы ожидаете от работы в нашей компании?	
18	Перечислите несколько пунктов	

Критерии	Баллы (1-5)	Комментарии
Внешний вид		
Культура речи		
Умение формулировать мысли		
Умение слушать		
Активность разговора		
Независимость		
Целеустремленность		
Мотивационная направленность		
Эмоциональная устойчивость		
Внимание		

Анкета кандидата

- Вопросы о ГК «Пилот»
- Кратко описать действия в приведенных ситуациях
- Закончить предложение
- Решить 3 задачи

Собеседование – 2 день

ТРЕНИРОВОЧНЫЙ

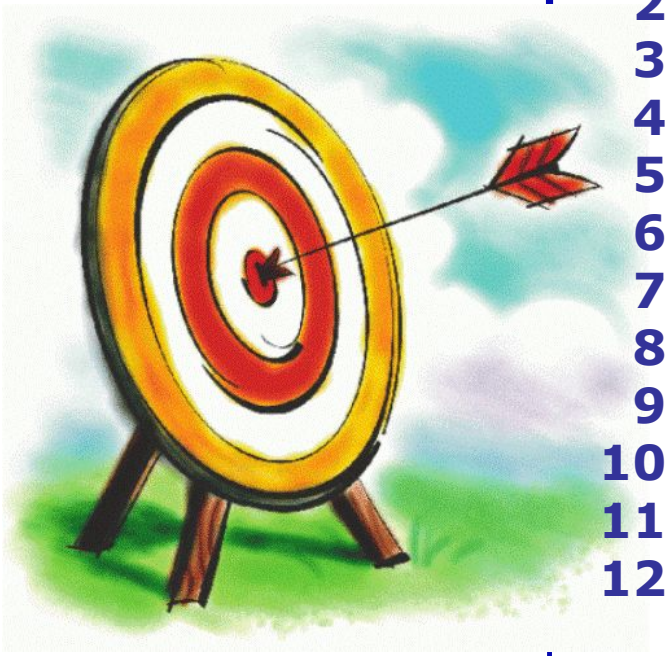
1 часть – игра «Активные продажи»

2 часть – игра «Умение работать в команде»

Отбор

10 критериев за 1 день: **2 критерия за 2 день:**

Отбираем самых сильных



1. Внешний вид кандидата
2. Культура речи
3. Умение формулировать мысли
4. Умение слушать
5. Активность разговора
6. Независимость
7. Целеустремленность
8. Мотивационная направленность
9. Эмоциональная устойчивость
10. Внимание
11. Умение работать в команде
12. Лидерство

Вербовка насекомых ☺

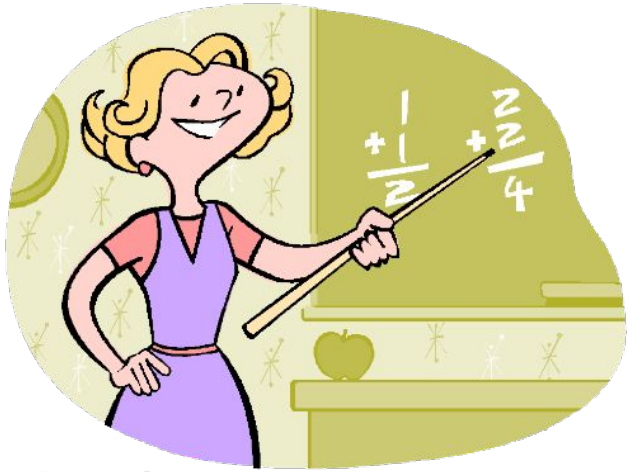
Работа сложная!
Зарплата маленькая!
Требования высокие!

ВЫ ХОТИТЕ ЕЩЕ У НАС РАБОТАТЬ?
У ВАС ЕСТЬ 3 МИНУТЫ ПОДУМАТЬ.

На основании всей полученной информации
МЫ ВЫБИРАЕМ ТОГО ЕДИНСТВЕННОГО

Обучение сотрудников

- Введение в должность
- Обучение
- Развитие личностных качеств
- Специализированное обучение



Введение в должность

- Знакомство с компанией
- Знакомство с сотрудниками
- Структура компании
- Бизнес-процессы компании
- СМК
- Функциональные обязанности

Обучение

Продуктовая линейка 1С

Отраслевые решения

Технология апгрейдов, работа с сайтом 1С

Технология продаж ИТС

Продуктовая линейка MS

Политика лицензирования MS

Работа с пайсами 1С, MS,

Программа обучения

		Код	Название курса	Ответственный	Отчет	Часов	дата проведения: Октябрь 6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
4	ХОЗР, БЮДЖ,ЦТР (продажи и услуги)	к-1	Основы ведения переговоров, презентаций, деловых коммуникаций, публичных выступлений.	Батыров Р.		8	Тренинг по продажам												
5		к-2	Руководство ПИЛОТА, кодекс профессиональной техники	Батыров Р.		2			16.00										
6		к-3	Технология работы фирм-франчайзи	Акмерова Д.		2			18.00										
7		к-4	Договорная политика ГК Пилот	Полунина И. Бармина Е.		2				16.00									
8		к-5	Ассортиментная политика фирмы, ценообразование, закупки	Ильманбетова Н.		2				18.00									
9		к-6	Система управления качеством	Бисерова Г.		2					16.00								
10		к-7	Управленческий учет, работа с УБД	Евтух Ю.		2					18.00								
11	ХОЗР, БЮДЖ,ЦТР (продажи)	к-18	Документооборот	Евтух Ю.		1						16.00							
12	ХОЗР, БЮДЖ (услуги)		Документооборот	Ложкин Д.		1							17.00						
13	ХОЗР, БЮДЖ,ЦТР (продажи и услуги)	к-10	Диски ИТС	Якупова Р.		2							18.00						
14		к-11	Тренинг по публичным выступлениям	Батыров Р.		8								Тренинг по публичным выступлениям					
15		к-12	Share point	Фирсов В.		2										16.00			
16		к-13	Антипиратская деятельность	Панюшкин Ю.		2										18.00			
17		к-14	Знания программных продуктов 1С	Каширская, Евтух Ю.		4										16.00-18.00			
18		г-15	Знания программных продуктов MS	Пасошников?		2													
	ЖР,ЦТР жи)																-18.00		

Развитие личностных качеств

ТРЕНИНГИ

«Технология продаж»

«Работа с возражениями»

«Холодные звонки»

«Методы делового общения»

«Активные продажи»

«Публичные выступления»

«Основы маркетинга»

Прохождение испытательного срока

Окончательное решение о принятии сотрудника в компанию

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Дмитрий Ложкин

Руководитель франчайзингового бизнеса ГК «Пилот»

ПИЛОТ
ГРУППА КОМПАНИЙ

раб.: (8512) 63-16-00

e-mail: d.loshkin@pilotgroup.ru

www.pilot-partner.ru

www.pilotgroup.ru