



# Рабочая тетрадь

Курс – заместитель управляющего

Имя: \_\_\_\_\_



# Содержание:

<b>Вводное слово .....</b>	<b>4</b>
<b>Правила работы с рабочей тетрадью .....</b>	<b>5</b>
<b>Курс ЗУМ. Бизнес-модель ГМ.....</b>	<b>6</b>
Задание №1.....	6
Задание №2.....	6
Задание №3.....	7
<b>Курс ЗУМ. Кто такой ЗУМ.....</b>	<b>8</b>
Задание №4.....	8
Задание №5.....	8
Задание №6.....	9
Задание №7.....	9
Задание №8.....	10
Задание №9.....	11
Задание №10.....	12
Задание №11.....	13
Задание №12.....	14
Задание №13.....	15
Задание №14.....	16
Задание №15.....	17
Задание №16.....	17
Задание №17.....	18
Задание №18.....	19
<b>Курс ЗУМ. Операционные бизнес-процессы магазина.....</b>	<b>22</b>
Задание №19.....	22
Задание №20.....	22
Задание №21.....	23
Задание №22.....	23
Задание №23.....	23
Задание №24.....	24
Задание №25.....	24
Задание №26.....	27
Задание №27.....	27
Задание №28.....	27
Задание №29.....	29
Задание №30.....	30
Задание №31.....	30
Задание №32.....	30
Задание №33.....	31
Задание №34.....	31
Задание №35.....	32
Задание №36.....	32
Задание №37.....	33
Задание №38.....	33
Задание №39.....	34
Задание №40.....	34
Задание №41.....	34
Задание №42.....	35

Задание №43.....	35
Задание №44.....	35
Задание №45.....	36
Задание №46.....	36
Задание №47.....	36
Задание №48.....	37

### **Курс ЗУМ. Влияние ЗУМа на товарооборот.....42**

Задание №49.....	42
Задание №50.....	42
Задание №51.....	43
Задание №52.....	43
Задание №53.....	43
Задание №54.....	44
Задание №55.....	46
Задание №56.....	47
Задание №57.....	47
Задание №58.....	48
Задание №59.....	50
Задание №60.....	51
Задание №61.....	51
Задание №62.....	52
Задание №63.....	55
Задание №64.....	57

### **Курс ЗУМ. Влияние ЗУМа на валовую прибыль..... 58**

Задание №65.....	58
Задание №66.....	58
Задание №67.....	59
Задание №68.....	60
Задание №69.....	62
Задание №70.....	64

### **Курс ЗУМ. Управление персоналом..... 65**

Задание №71.....	65
Задание №72.....	65
Задание №73.....	66
Задание №74.....	67
Задание №75.....	68
Задание №76.....	69
Задание №77.....	70
Задание №78.....	71
Задание №79.....	71
Задание №80.....	72
Задание №81.....	72
Задание №82.....	73
Задание №83.....	73
Задание №84.....	74
Задание №85.....	74
Задание №86.....	74
Задание №87.....	75
Задание №88.....	76
Задание №89.....	77

# Дорогой коллега!

В первую очередь мы хотим поздравить тебя с началом обучения в учебном центре компании «Галамарт» по программе **ЗАМЕСТИТЕЛЬ УПРАВЛЯЮЩЕГО МАГАЗИНОМ.**

Тебя ждут непростые, но полезные и запоминающиеся дни обучения, которые помогут тебе понять, кто такой заместитель управляющего магазином в нашей компании, за что он отвечает и какие задачи перед ним ставятся.





Для повышения эффективности твоего обучения мы построили программу, основанную на видео уроках – где ты поймёшь смысл и логику, а также на практической части – где ты сможешь закрепить теорию на практике.

В том числе для повышения эффективности твоего обучения мы сделали для тебя данную рабочую тетрадь, которая должна стать твоим полезным спутником на время обучения курсу ЗУМа. Помни, что только при твоей вовлеченности в обучение и личной ответственности за своё развитие ты сможешь получить максимальный эффект от этой программы.

Мы убеждены, что за любым успехом в бизнесе стоят компетентные, успешные, сильные и харизматичные лидеры! Пусть программа заместителя управляющего станет эффективным инструментом для твоих будущих успехов.



# Правила работы с рабочей тетрадью:

- ☑ Рабочая тетрадь создана на основе видеокурсов и сконструирована по той же самой логике, что и видеокурсы программы ЗУМа;
- ☑ Перед началом обучения её необходимо распечатать в формате А4 и использовать в течении всего обучения по курсу «ЗУМ»;
- ☑ Рабочая тетрадь содержит в себе упражнения, выполнение которых обязательно и необходимо для закрепления знаний, полученных на курсе ЗУМ;
- ☑ Упражнения/смысловые блоки в рабочей тетради делятся на 4 типа. Каждый тип обозначается своим значком и обозначает следующее:
  -  Упражнения, которые вы выполняете сразу по ходу обучения в рабочей тетради;
  -  Это определения, термины, теория, которая может быть вам полезна как для вашей ежедневной работы, так и для выполнения ряда упражнений;
  -  Данная иконка означает завершение той или иной главы в курсе «ЗУМ» и просит вас сделать выводы и подвести итоги;
  -  Это полноценные упражнения, которые выполняются на основе реальных ситуаций в вашем магазине и нацеленные на конкретные реальные изменения в вашем магазине;
- ☑ Для получения своевременной ОС от РУ и УМ обязательно показывайте результаты выполненных заданий с целью получения обратной связи. В ряде упражнений, где коммуникации с вашим УМом/РУ особенно важны, в тексте рабочей тетради об этом будет соответствующее упоминание;
- ☑ По окончании обучения вас ждёт аттестация (экзамен), поэтому максимально серьёзно и ответственно подходите к выполнению всех заданий в рабочей тетради. Это поможет вам успешно сдать итоговый экзамен.

# Курс ЗУМ.

## Бизнес-модель ГМ

### Задание №1

 **Какая цель у компании «Галамарт»?**

Запиши свой ответ:

---

---

---


Запиши правильный ответ (из видео):



---

---

---


### Задание №2

	<b>Товарооборот</b>	Это стоимость проданного товара за период
	<b>Валовая прибыль</b>	Это разница между фактической ценой проданного товара и его себестоимостью

		<b>Задача 1</b>	<b>Задача 2</b>	<b>Задача 3</b>
				
<b>Купили у поставщика</b>		50 руб.	150 руб.	200 руб.
<b>Продали в магазине</b>		1 штуку за 100 руб.	1 штуку за 150 руб.	3 штуки за 350 руб. (каждую)
<b>Чему равен товарооборот?</b>				
<b>Чему равна валовая прибыль?</b>				

Проверь ответы вместе со своим УМом.

## Задание №3

 Запиши ключевые выводы, которые ты для себя сделал из курса «Бизнес-модель Галамарт»:


# Курс ЗУМ.

## Кто такой ЗУМ

### Задание №4

 **Зачем магазинам «Галамарт» нужен заместитель управляющего?**

Запиши свой ответ:

---

---

---

Запиши правильный ответ (из видео):

---


---

---

### Задание №5



Заместитель управляющего магазином в других розничных сетях	Заместитель управляющего магазином «Галамарт»
Запиши свой вариант ответа, кто это: <hr/> <hr/> <hr/>	Запиши свой вариант ответа, кто это: <hr/> <hr/> <hr/>
Запиши правильный ответ (из видео): <hr/> <hr/> <hr/>	Запиши правильный ответ (из видео): <hr/> <hr/> <hr/>


 Чем ты, ЗУМ «Галамарта», отличаешься от ЗУМов других компаний? Запиши ключевые мысли и обязательно обсуди это со своим УМом:

---

---

---

## Задание №6

 Посмотри видео и запиши 4 зоны ответственности заместителя управляющего магазина «Галамарт»:

1	
2	
3	
4	

## Задание №7

 Подумай, в чём отличие УМа от ЗУМа:

Запиши свой ответ:

---

---

---

Запиши правильный ответ (из видео):

---

---

---



# Задание №8

1

Реализует и поддерживает системно работающие бизнес-процессы и коммуникации магазина.

 **Связка УМ-ЗУМ:**



Суть связки – ЗУМ коммуницирует с УМом: (посмотри видео и запиши)	Работает ли это в твоём магазине? (Запиши – да/нет/частично)	Обсуди со своим УМом и/или со вторым ЗУМом и запиши, что вы будите делать (конкретные шаги), чтобы это заработало

Всё, что вы написали в колонке «действия» должно быть вами запущено на постоянной основе. Только в таком случае от обучения будет реальная польза бизнесу!!!

## Задание №9

 **Бизнес-процессы, которые самостоятельно выстраивает и управляет ЗУМ:**

	Бизнес-процессы в прямом управлении ЗУМа (посмотри видео и запиши)	Под твоим ли управлением эти бизнес-процессы в твоём магазине? (да/нет/частично)	Обсуди со своим УМом и запиши, что вы будете делать, чтобы эти бизнес-процессы перешли под твоё управление как ЗУМа
Работа с линейным персоналом			
Работа в торговом зале			
Аналитика			

Всё, что вы написали в колонке «действия» должно быть вами запущенно на постоянной основе. Только в таком случае от обучения будет реальная польза бизнесу!!!

# Задание №10



## Связка ЗУМ-ЗУМ:

Суть связки – ЗУМ-ЗУМ по передаче смен: (посмотри видео и запиши)	Работает ли это в твоём магазине? (Запиши – да/нет/частично)	Обсуди с другим ЗУМом и вашим УМом и запиши, что вы будете делать, чтобы это заработало

Всё, что вы написали в колонке «действия» должно быть вами запущенно на постоянной основе. Только в таком случае от обучения будет реальная польза бизнесу!!!

# Задание №11



## Связка ЗУМ-СТ.КЛАД:

	Суть связки – ЗУМ-СТ.КЛАД (посмотри видео и запиши)	Работает ли это в твоём магазине? (Запиши – да/нет/частично)	Обсуди с УМом и запиши, что вы будете делать, чтобы это заработало
Ответственность СТ.КЛАД			
Ответственность ЗУМа			

Всё, что вы написали в колонке «действия» должно быть вами запущено на постоянной основе. Только в таком случае от обучения будет реальная польза бизнесу!!!

# Задание №12



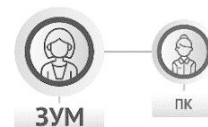
## Связка ЗУМ-СТ. КАСС:

	Суть связки – ЗУМ-СТ.КАСС (посмотри видео и запиши)	Работает ли это в твоём магазине? (Запиши – да/нет/частично)	Обсуди с УМом и запиши, что вы будете делать, чтобы это заработало
Ответственность СТ.КАСС			
Ответственность ЗУМа			

Всё, что вы написали в колонке «действия» должно быть вами запущенно на постоянной основе. Только в таком случае от обучения будет реальная польза бизнесу!!!



# Задание №13



## Связка ЗУМ-ПК:

	Суть связки – ЗУМ-ПК (посмотри видео и запиши)	Работает ли это в твоём магазине? (Запиши – да/нет/частично)	Обсуди с УМом и запиши, что вы будете делать, чтобы это заработало
Ответственность ПК			
Ответственность ЗУМа			

Всё, что вы написали в колонке «действия» должно быть вами запущено на постоянной основе. Только в таком случае от обучения будет реальная польза бизнесу!!!

## Задание №14

2

Отвечает за рост товарооборота и валовой прибыли через реализацию и контроль системно работающих коммерческих технологий.

 Заполни таблицы согласно видео:



### ВЛИЯНИЕ ЗУМА НА РОСТ ТОВАРООБОРОТА

Осуществляется через подготовку, запуск и контроль вместе с командой линейного персонала коммерческих технологий, направленных на:



\_\_\_\_\_



\_\_\_\_\_



\_\_\_\_\_

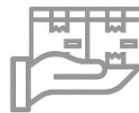


### ВЛИЯНИЕ ЗУМА НА РОСТ ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ

Осуществляется через подготовку, запуск и контроль вместе с командой линейного персонала коммерческих технологий, направленных на:



\_\_\_\_\_




\_\_\_\_\_

## Задание №15

**3**

Управляет имеющимися ресурсами для эффективной работы магазина.

 По видео изучи и заполни, что делает ЗУМ для управления имеющимися ресурсами для эффективной работы магазина:

**1** \_\_\_\_\_

**2** \_\_\_\_\_

**3** \_\_\_\_\_

**4** \_\_\_\_\_

**5** \_\_\_\_\_

**6** \_\_\_\_\_

**7** \_\_\_\_\_


**8** \_\_\_\_\_

**9** \_\_\_\_\_

## Задание №16

**4**

Развивает линейный персонал магазина.

 По видео изучи и заполни, что делает ЗУМ для развития линейного персонала:

**1** \_\_\_\_\_

**2** \_\_\_\_\_

**3** \_\_\_\_\_

**4** \_\_\_\_\_

**5** \_\_\_\_\_

## Задание №17

### Роли эффективного заместителя управляющего магазином

☞ Перед вами 5 ролей эффективного заместителя управляющего, а также вам даны расшифровки (описания) каждой из ролей. Ваше задание правильно соотнести расшифровки (описания) ролей с самими ролями. Обсудите результат этого упражнения с вашим УМом.

ЭКСПЕРТ	ОРГАНИЗАТОР	НАСТАВНИК	АНАЛИТИК	КОММУНИКАТОР
				
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

- 1 Котролирует выполнение;
- 2 Устанавливает контакт "на равных" со всеми сотрудниками;
- 3 Отрабатывает совместно с сотрудником тот или иной навык, своевременно корректирует;
- 4 Открыт к обратной связи, вопросам, взаимодействию;
- 5 Знания рабочих процессов и регламентов отрабатывает на практике;
- 6 Выявляет основную причину возникшей ситуации (проблемы);
- 7 Грамотно расставляет приоритеты в течение дня для себя и линейного персонала;
- 8 Умеет слышать и слушать собеседника;
- 9 Четко определяет цели на день;
- 10 Использует знания рабочих процессов и регламентов в текущем взаимодействии с сотрудниками;
- 11 Структурированно и системно работает с информацией, выделяет главное;
- 12 Дает возможность, создает условия и поддерживает сотрудников в развитии их компетенций;
- 13 Оптимально распределяет задачи между линейным персоналом;
- 14 Выражает свои мысли доступно и понятно для любого собеседника;
- 15 Предоставляет регулярно обратную связь как сотруднику, так и УМу;
- 16 Эффективно планирует рабочий день свой и сотрудников;
- 17 Распространяет, демонстрирует знания рабочих процессов и регламентов среди сотрудников;
- 18 Анализирует информацию, умеет разложить любую информацию на составляющие;
- 19 Аргументирует свою точку зрения;
- 20 На основании анализа обсуждает с УМом управленческие решения;
- 21 Доступно дает информацию обучающимся сотрудникам, от простого к сложному;
- 22 Изучает все рабочие процессы;
- 23 Открыт в общении, с ним легко разговаривать на любые темы;
- 24 Понимает причинно-следственные связи;
- 25 Знает как и помогает решать профессиональные задачи сотрудникам;
- 26 Четко ставит задачи линейному персоналу.

## Задание №18

### Как оценить, эффективный ли вы ЗУМ



Оцените вашу эффективность как ЗУМа на сегодняшний день.

1

Реализует и поддерживает системно работающие бизнес-процессы и коммуникации магазина.

Критерии эффективности (посмотри видео и запиши)	Вместе с УМом оцени себя – работает/не работает по каждому из критериев эффективности	Для пунктов «не работает» пропишите вместе с УМом, что необходимо сделать



**2**

Отвечает за рост товарооборота и валовой прибыли через реализацию и контроль системно работающих коммерческих технологий.

Критерии эффективности (посмотри видео и запиши)	Вместе с УМом оцени себя – работает/не работает по каждому из критериев эффективности	Для пунктов «не работает» пропишите вместе с УМом, что необходимо сделать

**3**

Управляет имеющимися ресурсами для эффективной работы магазина.

Критерии эффективности (посмотри видео и запиши)	Вместе с УМом оцени себя – работает/не работает по каждому из критериев эффективности	Для пунктов «не работает» пропишите вместе с УМом, что необходимо сделать

Критерии эффективности (посмотри видео и запиши)	Вместе с УМом оцени себя – работает/не работает по каждому из критериев эффективности	Для пунктов «не работает» пропишите вместе с УМом, что необходимо сделать

 **Запиши ключевые выводы, которые ты для себя сделал из курса «Кто такой ЗУМ»:**

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

В завершении данные выводы покажи своим УМ и РУ!

# Курс ЗУМ.

## Операционные бизнес-процессы магазина

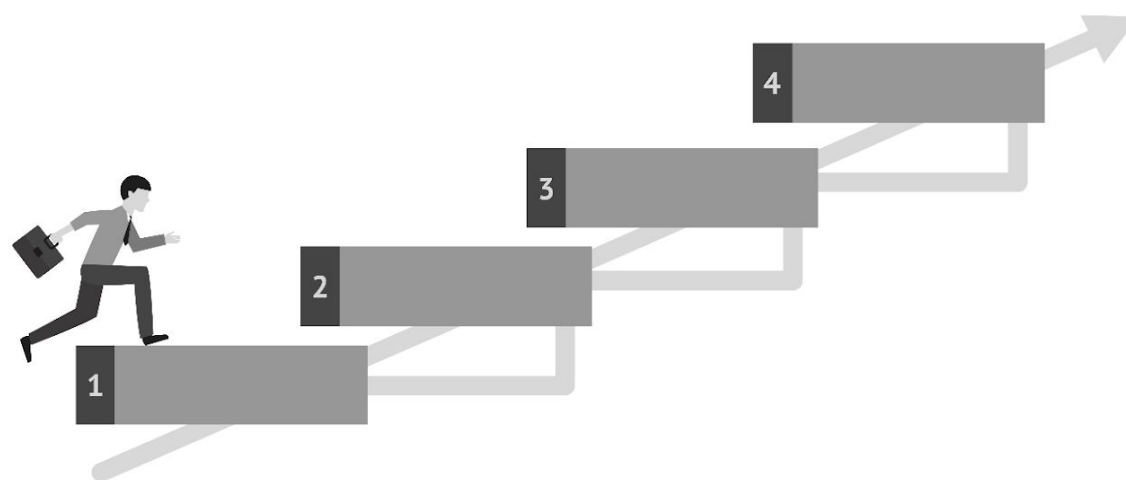
### Задание №19

Заполни согласно видео логику движения товара в «Галамарте».



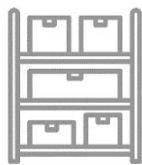
### Задание №20

Посмотри видео и запиши алгоритм работы заместителя управляющего магазина с операционными бизнес-процессами.



## Задание №21

📄 Посмотри видео и запиши, в каких зонах магазина происходят операционные бизнес-процессы.



\_\_\_\_\_



\_\_\_\_\_



\_\_\_\_\_

## Задание №22

### Склад

📄 Посмотри видео и запиши, какие операционные бизнес-процессы протекают на складе:



\_\_\_\_\_



\_\_\_\_\_



\_\_\_\_\_



\_\_\_\_\_

## Задание №23

📄 Для чего нам нужно организовывать рабочее пространство склада?

Запиши свой ответ:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Запиши правильный ответ (из видео):

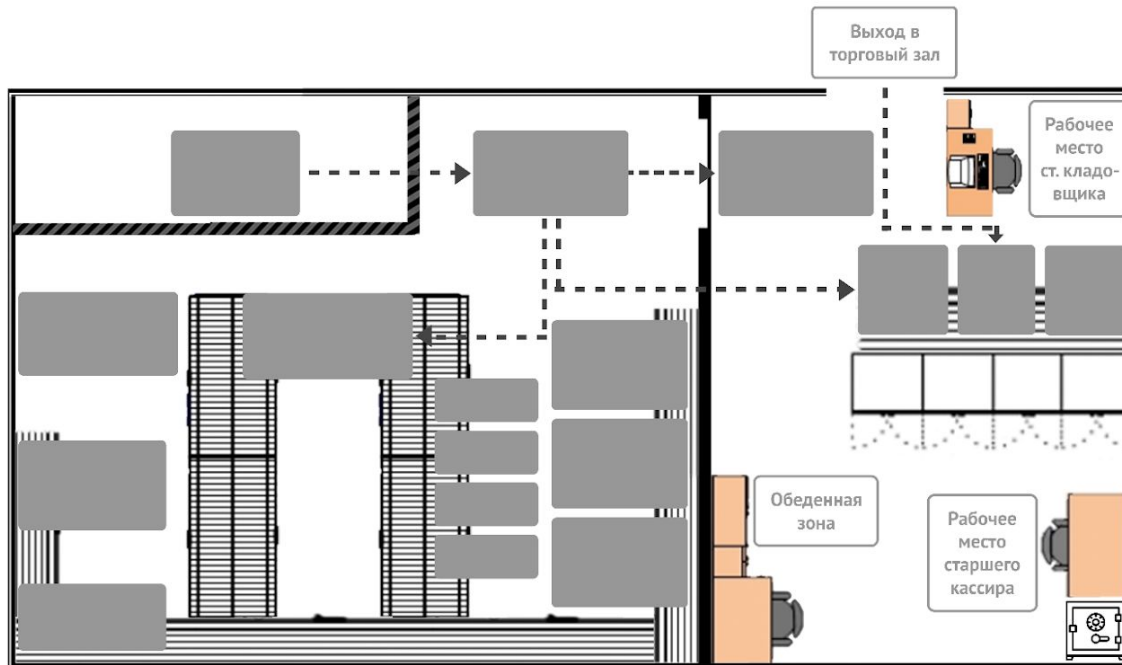
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## Задание №24

📺 Посмотри видео и заполни все зоны на складе.



## Задание №25

### Зона сброса

Цель:

---

---

Ключевые моменты:

- 1 

---
- 2 

---
- 3 

---
- 4 

---

### Зона приёмки

Цель:

---

---

Ключевые моменты:

- 1 

---
- 2 

---



## **Зона новинок**

Цель:

---

---

Ключевые моменты:

**1** \_\_\_\_\_

**2** \_\_\_\_\_

**3** \_\_\_\_\_

**4** \_\_\_\_\_

## **Зона хранения**

Цель:

---

---

Ключевые моменты:

**1** \_\_\_\_\_

**2** \_\_\_\_\_

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

## **Зона хранения торгового оборудования**

Цель:

---

---

Ключевые моменты:

**1** \_\_\_\_\_

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

## **Проблемная полка**

Цель:

---

---

Ключевые моменты:

**1** \_\_\_\_\_

**2** \_\_\_\_\_

## **Зона сбора брака**

Цель:

---

---

Ключевые моменты:

**1** \_\_\_\_\_

**2** \_\_\_\_\_

## **Зона списанного брака**

Цель:

---

---

Ключевые моменты:

**1** \_\_\_\_\_

**2** \_\_\_\_\_

## **Зона товара на хознужды**

Цель:

---

---

Ключевые моменты:

**1** \_\_\_\_\_

**2** \_\_\_\_\_

**3** \_\_\_\_\_

## **Зона хранения подарков**

Цель:

---

---

Ключевые моменты:

**1** \_\_\_\_\_

**2** \_\_\_\_\_

**3** \_\_\_\_\_

## **Зона отложенного товара**

Цель:

---

---

Ключевые моменты:

**1** \_\_\_\_\_

**2** \_\_\_\_\_

**3** \_\_\_\_\_

## Зона товара для отправки в сервисный центр

Цель:

---


---

Ключевые моменты:

1 

---

## Задание №26

 По своему магазину определи области для развития (зоны роста) в рамках бизнес-процесса «Организация рабочего пространства» и вместе со своим УМом пропиши пути решения. Не забудь всё это выполнить!

Зоны роста:

Пути решения:

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

## Задание №27

 Какова цель бизнес-процесса склада «Приёмка товара»?

Запиши свой ответ:

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

Запиши правильный ответ (из видео):

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

## Задание №28

 Посмотрите и запишите 6 шагов приёмки товара:

- 1 

---
- 2 

---
- 3 

---
- 4 

---
- 5 

---
- 6 

---

## Приёмка. Подготовка к приёмке товара

Цель:

---

---

Ключевые моменты:

- 1 \_\_\_\_\_
- 2 \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- 3 \_\_\_\_\_

## Приёмка. Разгрузка машины

Цель:

---

---

Ключевые моменты:

- 1 \_\_\_\_\_
- 2 \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- 3 \_\_\_\_\_

## Приёмка. Сортировка поставки на складе

Цель:

---

---

Ключевые моменты:

- 1 \_\_\_\_\_
- 2 \_\_\_\_\_
- 3 \_\_\_\_\_

## Приёмка. Приёмка товара по количеству и качеству

Цель:

---

---

Ключевые моменты:

- 1 \_\_\_\_\_
- 2 \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

## Приёмка. Предпродажная подготовка товара

Цель:

---

---

Ключевые моменты:

**1** \_\_\_\_\_  
▪ \_\_\_\_\_  
▪ \_\_\_\_\_  
▪ \_\_\_\_\_

**2** \_\_\_\_\_  
▪ \_\_\_\_\_  
▪ \_\_\_\_\_

## Приёмка. Работа с расхождениями поставки

Цель:

---

---

Ключевые моменты:


**1** \_\_\_\_\_

**2** \_\_\_\_\_

**3** \_\_\_\_\_

**4** \_\_\_\_\_  
▪ \_\_\_\_\_  
▪ \_\_\_\_\_  
▪ \_\_\_\_\_

## Задание №29

 По своему магазину определи области для развития (зоны роста) в рамках бизнес-процесса «Приёмка» и вместе со своим УМом пропиши пути решения. Не забудь всё это **выполнить!**

Зоны роста:

Пути решения:

_____	_____
_____	_____
_____	_____

## Задание №30

### Поддержание актуальности учётных остатков

Цель:

---

---

Ключевые моменты:


**1** \_\_\_\_\_

**2** \_\_\_\_\_

**3** \_\_\_\_\_

**4** \_\_\_\_\_

## Задание №31

 По своему магазину определи области для развития (зоны роста) в рамках бизнес-процесса «Поддержание актуальности учётных остатков» и вместе со своим УМом пропиши пути решения. Не забудь всё это выполнить!

Зоны роста:

Пути решения:

_____	_____
_____	_____
_____	_____

## Задание №32

### Предотвращение потерь

Цель:

---

---

Ключевые моменты:

**1** \_\_\_\_\_


- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**2** \_\_\_\_\_

**3** \_\_\_\_\_



## Задание №33


 По своему магазину определи области для развития (зоны роста) в рамках бизнес-процесса «Предотвращение потерь» и вместе со своим УМом пропиши пути решения. Не забудь всё это выполнить!

Зоны роста:

Пути решения:

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

## Задание №34

 Запиши ключевые выводы, которые ты для себя сделал из операционной бизнес-технологии «Склад».

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

## Задание №35

### Торговый зал

📄 Посмотри видео и запиши, какие операционные бизнес-процессы протекают в торговом зале:



\_\_\_\_\_



\_\_\_\_\_



\_\_\_\_\_



\_\_\_\_\_



\_\_\_\_\_



\_\_\_\_\_

## Задание №36

### Гигиена торгового зала

Цель:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Задачи:

**1** \_\_\_\_\_


**2** \_\_\_\_\_

**3** \_\_\_\_\_

**4** \_\_\_\_\_

**5** \_\_\_\_\_

## Задание №37

 По своему магазину определи области для развития (зоны роста) в рамках бизнес-процесса «Гигиена торгового зала» и вместе со своим УМом пропиши пути решения. Не забудь всё это выполнить!

Зоны роста:

---

---

---

Пути решения:

---

---

---

## Задание №38

**Организация пространства торгового зала. Планировка магазина**

Цель:

---

---

Задачи:

1 

---

2 

---

**Организация пространства торгового зала. Торговое оборудование**

Цель:

---

---

Задачи:

1 

---

• 

---

• 

---

**Организация пространства торгового зала. Торговое оборудование. Специальное оборудование**

Цель:

---


---

Задачи:

1 

---

## Задание №39

 По своему магазину определи области для развития (зоны роста) в рамках бизнес-процесса «Организация пространства торгового зала» и вместе со своим УМом пропиши пути решения. Не забудь всё это выполнить!

Зоны роста:

Пути решения:

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

## Задание №40

### Выкладка товара

Цель:

---

---

Задачи:

**1** 

---

## Задание №41

### Переоценки торгового зала

Цель:

---

---

Задачи:

**1** 

---

▪ 

---

▪ 

---

**2** 

---


**3** 

---

**4** 

---

## Задание №42

 По своему магазину определи области для развития (зоны роста) в рамках бизнес-процесса «Переоценки торгового зала» и вместе со своим УМом пропиши пути решения. Не забудь всё это выполнить!

Зоны роста:

Пути решения:

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

## Задание №43

### Консультация покупателей

Цель:

---

---

Задачи:


- 1** 

---
- 2** 

---
- 3** 

---

## Задание №44

 По своему магазину определи области для развития (зоны роста) в рамках бизнес-процесса «Консультация покупателей» и вместе со своим УМом пропиши пути решения. Не забудь всё это выполнить!

Зоны роста:

Пути решения:

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

## Задание №45

### Предотвращение потерь

Цель:


---

---

Задачи:

- 1 \_\_\_\_\_
- 2 \_\_\_\_\_
- 3 \_\_\_\_\_
- 4 \_\_\_\_\_
- 5 \_\_\_\_\_
- 6 \_\_\_\_\_
- 7 \_\_\_\_\_
- 8 \_\_\_\_\_
- 9 \_\_\_\_\_
- 10 \_\_\_\_\_
- 11 \_\_\_\_\_
- 12 \_\_\_\_\_

## Задание №46

 По своему магазину определи области для развития (зоны роста) в рамках бизнес-процесса «Предотвращение потерь» и вместе со своим УМом пропиши пути решения. Не забудь всё это выполнить!

Зоны роста:

---

---

---


Пути решения:

---

---

---

## Задание №47

 Запиши ключевые выводы, которые ты для себя сделал из операционной бизнес-технологии «Торговый зал».

---

---

---

---

---

---

---

---



## **Задание №48**

### **Касса**

**Дорогой друг! Если ты добрался до данной страницы рабочей тетради, то ты уже понял её логику и структуру. Мы уверены, что что-то тебе понравилось, что-то – нет. Поэтому мы дарим тебе уникальную возможность собрать фрагмент рабочей тетради темы «Касса» так, как ты сам этого хочешь.**













# Курс ЗУМ.

## Влияние ЗУМа на товарооборот

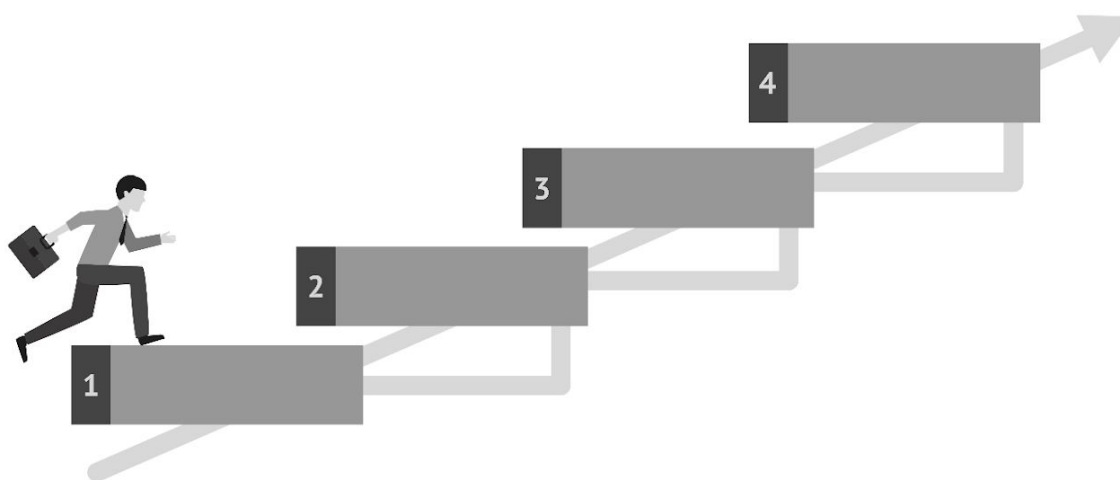
### Задание №49

✍ Заполни таблицу о том, как ЗУМ влияет на рост товарооборота:

 <b>ВЛИЯНИЕ ЗУМА НА РОСТ ТОВАРООБОРОТА</b> Осуществляется через подготовку, запуск и контроль вместе с командой линейного персонала коммерческих технологий, направленных на:		
 _____	 _____	 _____

### Задание №50

✍ Посмотри видео и запиши алгоритм работы заместителя управляющего магазином с коммерческими технологиями:





## Задание №51

### Работа с трафиком

 **Для чего нам необходимо работать с трафиком?**

Запиши свой ответ:

---

---

Запиши правильный ответ (из видео):

---

---

## Задание №52

 **От чего зависит трафик любого магазина?**

Запиши свой ответ:

---

---

Запиши правильный ответ (из видео):

---

---

## Задание №53

 **Запиши коммерческие технологии, направленные на работу с трафиком:**



---



---



---



---



---

## Задание №54

На основе видео заполните в рабочих тетрадях цели и ключевые моменты каждой коммерческой технологии, направленной на работу с трафиком:



### Листовка

Цель:

---

---

Ключевые моменты:



### Каталог

Цель:

---

---

Ключевые моменты:



## Сезон

Цель:

---

---

Ключевые моменты:



## Сетевые акции

Цель:

---

---

Ключевые моменты:



## ШОКи


Цель:

---

---

Ключевые моменты:

## Задание №55

 Вместе со своим УМом проработайте кейсы по ряду коммерческих технологий, направленных на работу с трафиком, согласно таблице ниже:

Коммерческая технология	Что вам необходимо сделать	Что получилось в результате выполнения задания	Какие выводы вы сделали	Ваш план действий на основе выводов
Листовка	Найдите позиции, которые продаются в вашем магазине меньше, чем в среднем на 1 ГМ. А также ваши действия, для того, чтобы увеличить динамику продаж.			
Акции	Пропишите, как у вас на магазине готовятся к запуску сетевых акций. Как контролируется и поддерживается вами данная коммерческая технология.			

Отправьте своему РУ ваш план действий!

## Задание №56

### Поддержание уровня низких цен

 Для чего нам необходимо работать с имиджем низких цен?

Запиши свой ответ:

---

---

---

Запиши правильный ответ (из видео):

---

---

---

## Задание №57

 Запиши коммерческие технологии, направленные на работу с низкими ценами:



---



---



---



---

## Задание №58

На основе видео заполните в рабочих тетрадях цели и ключевые моменты каждой коммерческой технологии, направленной на работу с низкими ценами:



### Первая цена

Цель:

---

---

Ключевые моменты:



### Индикаторы

Цель:

---

---

Ключевые моменты:





## Мониторинг

Цель:

---

---

Ключевые моменты:



## Акция «9-19-29»


Цель:

---

---

Ключевые моменты:

## Задание №59


 Вместе со своим УМом проработайте кейсы по ряду коммерческих технологий, направленных на работу с низкими ценами, согласно таблице ниже:

Коммерческая технология	Что вам необходимо сделать	Что получилось в результате выполнения задания	Какие выводы вы сделали	Ваш план действий на основе выводов
Мониторинг	Проведите мониторинг конкурента в «Retailqa»: 1) Укажите количество найденных позиций; 2) Укажите количество аналогов, которое вы предложили.			

Отправьте своему РУ ваш план действий!

## Задание №60

**Увеличение оборачиваемости, поддержание имиджа магазина постоянных распродаж**

 **Для чего нам необходимо работать с увеличением оборачиваемости товара?**

Запиши свой ответ:

---

---

---


Запиши правильный ответ (из видео):

---

---

---

## Задание №61

 **Запиши коммерческие технологии, направленные на работу с оборачиваемостью:**



---



---



---



---



---



---

## Задание №62

На основе видео заполните в рабочих тетрадях цели и ключевые моменты каждой коммерческой технологии, направленной на работу с оборачиваемостью:



### Акция «1-5-10»

Цель:

---

---

Ключевые моменты:



### Непродажи

Цель:

---

---

Ключевые моменты:



## Клизма

Цель:

---

---

Ключевые моменты:



## Бренд-зона

Цель:

---

---

Ключевые моменты:



## Акция «99-199-299»

Цель:

---

---

Ключевые моменты:



## Товары с датой продажи в «0»

Цель:

---

---

Ключевые моменты:

## Задание №63

Вместе со своим УМом проработайте кейсы по ряду коммерческих технологий, направленных на работу с оборачиваемостью, согласно таблице ниже:

Коммерческая технология	Что вам необходимо сделать	Что получилось в результате выполнения задания	Какие выводы вы сделали	Ваш план действий на основе выводов
Акция «1-5-10»	<p>Проверьте единичные остатки товаров в группе «Товары для детей»:</p> <p>1) Укажите количество единичных остатков;</p> <p>2) Укажите количество товаров, у которых учётный остаток 1, а по факту 0;</p> <p>3) В чём причина?</p>			
Непродажи	<p>Сравните % непродов вашего магазина с % непродов в сети. Какие группы оказывают большее влияние на общий результат по сравнению с сетью и что вы предлагаете для того, чтобы изменить данную ситуацию.</p>			


Отправьте своему РУ ваш план действий!



Клизма	<p>Как ваш магазин работает с клизмой в сравнении с сетью? Оцените динамику с начала месяца по дате работы с отчётом. Если у вас динамика, хуже динамики сети, то что необходимо сделать?</p>			
Клизма	<p>Укажите количество артикулов и количество штук возможной, будущей предклизмы: 1) Пропишите товары, на которые нужно сделать акцент на продажи прямо сейчас; 2) Пропишите действия, как вы будете работать с предклизмой для минимального попадания данных позиций в клизму.</p>			
Товары с датой продажи в «0»	<p>Укажите количество артикулов и количество штук товаров, которые попадают в ближайшую «продать до»: 1) Пропишите товары, на которые нужно сделать акцент на продажи сейчас; 2) Пропишите действия, как вы будите работать с данным товаром.</p>			

Отправьте своему РУ ваш план действий!

## Задание №64

 Запиши ключевые выводы, которые ты для себя сделал из курса «Влияние ЗУМа на товарооборот».

---

---

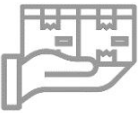
---

# Курс ЗУМ.

## Влияние ЗУМа на валовую прибыль

### Задание №65

✍ Заполни таблицу о том, как ЗУМ влияет на рост валовой прибыли.

 <b>ВЛИЯНИЕ ЗУМА НА РОСТ ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ</b> Осуществляется через подготовку, запуск и контроль вместе с командой линейного персонала коммерческих технологий, направленных на:	
 _____	 _____

### Задание №66

✍ Для чего нам нужно работать с валовой прибылью?

Запиши свой ответ:

_____	_____
_____	_____
_____	_____

Запиши правильный ответ (из видео):

_____	_____
_____	_____
_____	_____

## Задание №67

 Запиши коммерческие технологии, направленные на работу с валовой прибылью:



---



---



---



---

## Задание №68

На основе видео заполните в рабочих тетрадях цели и ключевые моменты каждой коммерческой технологии, направленной на работу с валовой прибылью:



### ПКЗ

Цель:

---

---

Ключевые моменты:



### Стрип-ленты

Цель:

---

---

Ключевые моменты:



## 5 SKU, 6 SKU

Цель:

---

---

Ключевые моменты:



## ТОП-100


Цель:

---

---

Ключевые моменты:

## Задание №69

 Вместе со своим УМом проработайте кейсы по ряду коммерческих технологий, направленных на работу с валовой прибылью, согласно таблице ниже:

Коммерческая технология	Что вам необходимо сделать	Что получилось в результате выполнения задания	Какие выводы вы сделали	Ваш план действий на основе выводов
ПКЗ	Сравните свой магазин по лиге, региону, сети, по доле, от ТО, ср. ТО и приросту к прошлому месяцу. 1) Укажите позиции, которые у вас не продаются; 2) Пропишите действия, как вы будете работать с данными товарами.			
ТОП 100	Сравните свой магазин по лиге, региону, сети, по доле, от ТО, ср. ТО и приросту к прошлому месяцу. 1) Укажите позиции, которые у вас продаются меньше, чем в среднем по лиге; 2) Пропишите действия, как вы будете работать с данными товарами.			


Отправьте своему РУ ваш план действий!



5 SKU, 6 SKU	<p>Сравните свой магазин по лиге, региону, сети, по доле, от ТО, ср. ТО и приросту к прошлому месяцу.</p> <p>1) Укажите позиции, которые у вас не продаются;</p> <p>2) Пропишите действия, как вы будете работать с продавцами кассирами, чтобы улучшить ваши показатели.</p>			
Массовая выкладка	<p>Проанализируйте продажи товаров в массовой выкладке, а также на стриплентах. Пропишите какие выводы и действия вы сделали после анализа.</p>			

Отправьте своему РУ ваш план действий!

# Задание №70

 Запиши ключевые выводы, которые ты для себя сделал из курса «Влияние ЗУМа на валовую прибыль».


# Курс ЗУМ.

## Управление персоналом

### Задание №71

📖 Подумай и запиши зачем тебе, как ЗУМу, работать с персоналом:

Запиши свой ответ:

---

---

---

Запиши правильный ответ (из видео):

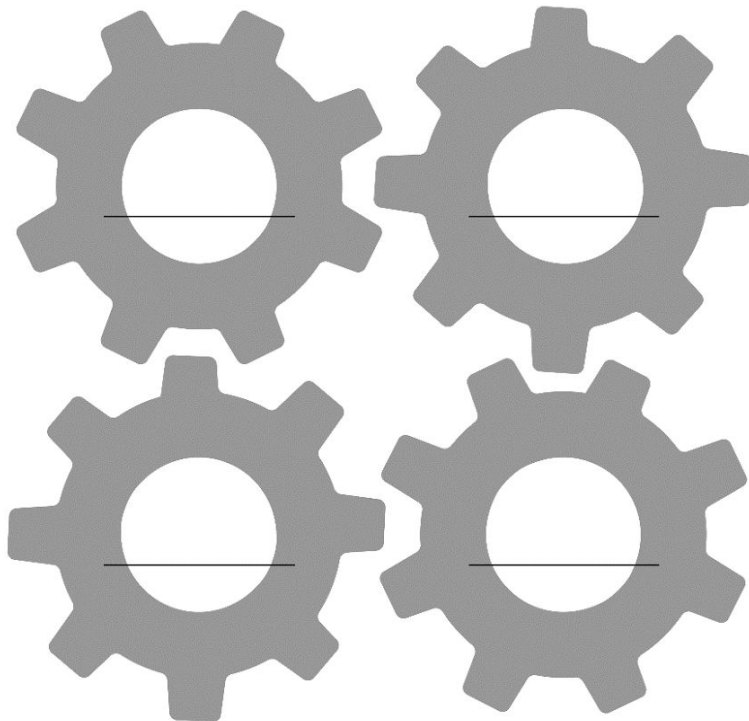
---

---

---

### Задание №72

📖 Посмотри видео и запиши цикл управления персоналом:





# ПЛАНИРОВАНИЕ

## Задание №73

<b>СРОЧНОСТЬ</b>	<b>Срочные, но не важные</b>	<b>Важные и срочные</b>
	_____ ○	_____ ○
	_____ ○	_____ ○
	_____ ○	_____ ○
	_____ ○	_____ ○
	_____ ○	_____ ○
	_____ ○	_____ ○
	_____ ○	_____ ○
	_____ ○	_____ ○
	_____ ○	_____ ○
	<b>Не срочные и не важные</b>	<b>Не срочные, но важные</b>
_____ ○	_____ ○	_____ ○
_____ ○	_____ ○	_____ ○
_____ ○	_____ ○	_____ ○
_____ ○	_____ ○	_____ ○
_____ ○	_____ ○	_____ ○
_____ ○	_____ ○	_____ ○
_____ ○	_____ ○	_____ ○
	<b>ВАЖНОСТЬ</b>	

### Задание:

- 1 Вспомни свой последний рабочий день. Вспомни все задачи, которые ты делал в этот день;
- 2 Распредели эти задачи в матрицу Эйзенхауэра вписывая их в пустые строки;
- 3 Вспомни последовательность выполнения тобой этих задач. То есть, что ты делал первым, вторым, третьим и т. п. Запиши эту последовательность в пустые кружочки. То есть, задачу, которую ты делал в первую очередь – напротив этой задачи в кружочке должна быть цифра 1. Следующую задачу, которую ты делал – напротив неё в кружочке должна быть цифра 2 и т. д.;
- 4 А теперь вместе со своим УМом проанализируй, насколько эффективно ты планируешь свой день: проанализируй последовательность цифр и матрицу Эйзенхауэра;
- 5 Выводы, которые ты сделал, запиши ниже:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## Задание №74

<b>СРОЧНОСТЬ</b>	<b>Срочные, но не важные</b> _____ _____ _____ _____ _____	<b>Важные и срочные</b> _____ _____ _____ _____ _____
	<b>Не срочные и не важные</b> _____ _____ _____ _____ _____	<b>Не срочные, но важные</b> _____ _____ _____ _____ _____
	<b>ВАЖНОСТЬ</b>	

### Задание:

Основываясь на полученных знаниях, а также на выводах, которые ты сделал из предыдущего упражнения, вместе со своим УМом спланируй задачи на свой ближайший рабочий день по матрице Эйзенхауэра.

## Задание №75

 **Посмотри видео и вместе со своим УМом заполни следующую таблицу:**

**Схема проведения собрания:**

Этап собрания	По видео запиши, как это должно быть	Запиши, как это у вас сейчас	Что ты будешь делать, чтобы было, как надо
Подготовка			
Конструктивный настрой			
Информационная часть			
Распределение задач			

Не забудь всё это реализовать в своём магазине!  
Отправьте своему РУ ваш план действий



## ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ

### Задание №76

☞ Потренируйся вместе со своим УМом прописывать задачи по SMART.

Запиши расшифровку из видео:

S \_\_\_\_\_

M \_\_\_\_\_

A \_\_\_\_\_

R \_\_\_\_\_

T \_\_\_\_\_

Пропиши задачу для ПК:

S \_\_\_\_\_

M \_\_\_\_\_

A \_\_\_\_\_

R \_\_\_\_\_

T \_\_\_\_\_

Пропиши задачу для ст. кладовщика:

S \_\_\_\_\_

M \_\_\_\_\_

A \_\_\_\_\_

R \_\_\_\_\_

T \_\_\_\_\_

Пропиши задачу для ст. кассира:

S \_\_\_\_\_

M \_\_\_\_\_

A \_\_\_\_\_

R \_\_\_\_\_

T \_\_\_\_\_



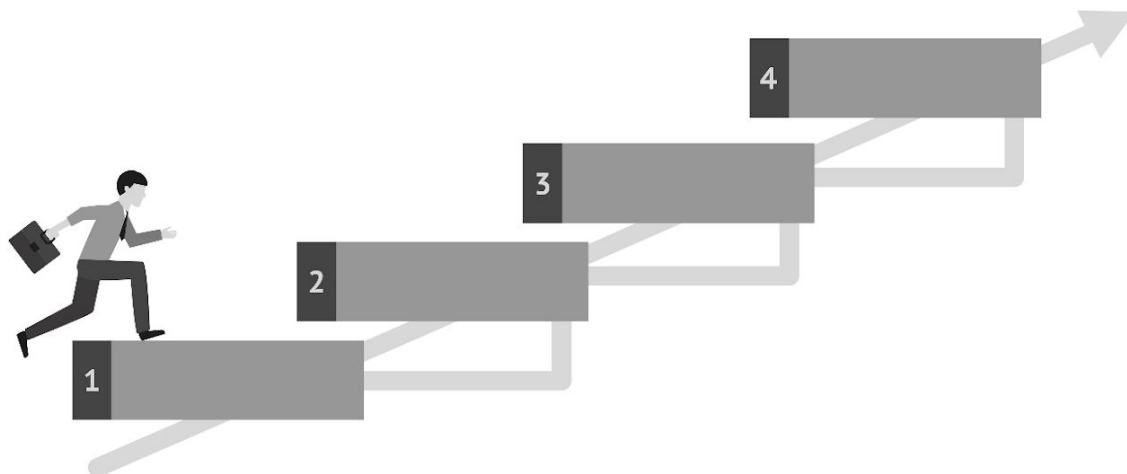
## Задание №77

Посмотри серию видео о 4 типах сотрудников и заполни следующую таблицу согласно видео:

<b>МОТИВАЦИЯ</b>	<b>Высокая мотивация/низкая компетенция</b> Кто это может быть: <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ Как распознать: <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ Как ставить задачи: <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____	<b>Высокая мотивация и высокая компетенция</b> Кто это может быть: <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ Как распознать: <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ Как ставить задачи: <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____
	<b>Низкая мотивация и низкая компетенция</b> Кто это может быть: <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ Как распознать: <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ Как ставить задачи: <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____	<b>Низкая мотивация и высокая компетенция</b> Кто это может быть: <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ Как распознать: <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ Как ставить задачи: <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____
	<b>КОМПЕТЕНЦИЯ</b>	

## Задание №78

📄 Посмотри видео и запиши общие принципы постановки задач:



**КОНТРОЛЬ**

## Задание №79

📄 Для чего нужно контролировать исполнение задач?

Запиши свой ответ:

---

---

---

Запиши правильный ответ (из видео):

---

---

---

## Задание №80

📺 Посмотри видео и запиши, какие 3 вида контроля существуют:

1 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## Задание №81

📺 Посмотри видео и вместе со своим УМом заполни следующую таблицу:

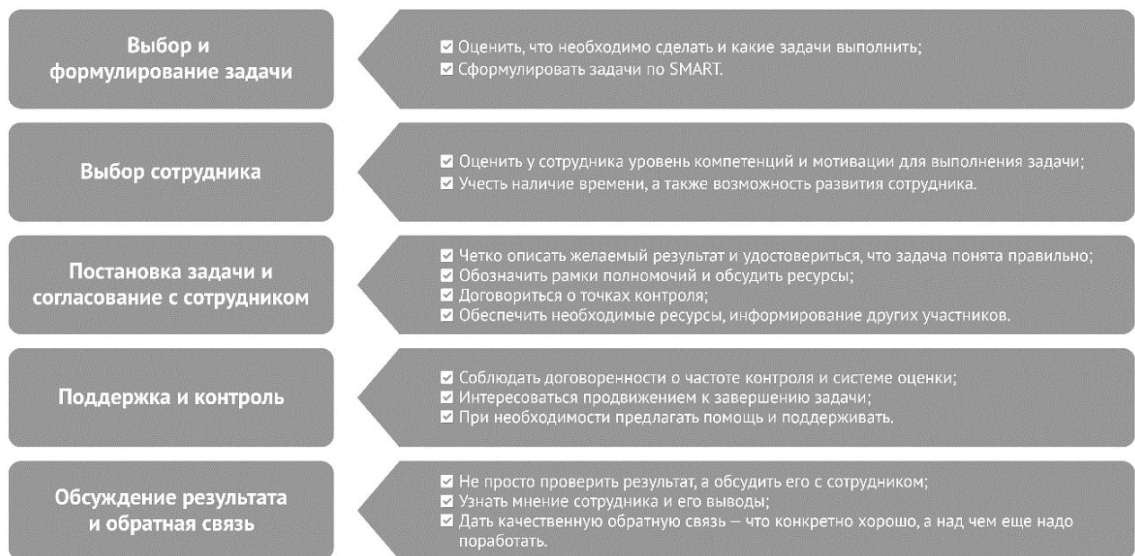
Форма контроля	Напиши, где ты используешь в своём магазине каждую форму контроля	Обсуди со своим УМом и напиши можешь ли ты где-то ещё использовать каждую форму контроля
Устный отчёт		
Письменный отчёт		
Рейтинг		
Журнал переоценок		
Журнал задач		
Фотоотчёт через группу what's up		
Личная проверка		

Не забудь всё это реализовать в своём магазине!  
Отправьте своему РУ заполненную таблицу!

## Задание №82



### Алгоритм распределения и постановки задач:



## Задание №83



### Вместе со своим Умом сделайте следующее:

- 1 Возьмите алгоритм распределения и постановки задач;
- 2 Выбери любые 3 задачи, которые ты ставил сотрудникам на прошлой неделе;
- 3 Проанализируй вместе со своим УМом постановку данных задач согласно алгоритму. Сделайте выводы: что удаётся хорошо, а чего не хватает;
- 4 Запиши выводы которые ты сделал и изменения, которые ты будешь внедрять, ниже:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____



### Задание №84

☞ Посмотри видео и запиши 3 инструмента для обучения линейного персонала:

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

### Задание №85

☞ Посмотри видео и запиши 5 этапов наставничества:

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_

### Задание №86

☞ Посмотри видео и запиши 5 правил выдачи обратной связи:

1 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_


\_\_\_\_\_

## Задание №87

 Посмотри видео и запиши алгоритм выдачи обратной связи:

- 1** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- 2** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- 3** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- 4** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- 5** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- 6** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## Задание №88

 В течение следующей недели дай обратную связь, как минимум, 5 сотрудникам, используя правила и алгоритмы обратной связи. Результаты обсуди с УМом и запиши:

Что получилось:

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

Что не получилось:

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

Что ты будешь делать с тем, что не получилось:

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

В чём была польза ОС для тебя:


<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

В чём была польза ОС для твоих сотрудников:

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>



## Задание №89

 **Посмотри видео и запиши, какие преимущества есть у технологии обучения «личный пример» и что ты должен делать как ЗУМ:**

Преимущества:

---

---

---

---

---

Действия ЗУМ:

---

---

---

---

---