WELCOME

TEXHODOM
Лучшая техника для успешной жизни!

Уважаемый Сотрудник,
Добро пожаловать в Компанию “ТЕХНОДОМ”!

Эдуард Ким,
Президент Компании «ТЕХНОДОМ»

Уважаемый Сотрудник,
Добро пожаловать в Компанию “ТЕХНОДОМ”!

Я рад приветствовать Вас в нашей команде от имени всех сотрудников Компании.
Мы надеемся на Ваш вклад в наш успех,
Вашу приверженность нашим ценностям и
Вашу поддержку наших корпоративных целей.
Стремление к совершенствованию является одним из ценных факторов Компании “ТЕХНОДОМ” и мы стремимся работать на благо наших сотрудников.
Мы надеемся, что, работая в нашей команде, Ваши знания и опыт будут полезны для Компании в целом!
Желаю Вам успехов в Вашей карьере в “ТЕХНОДОМЕ” и профессиональных достижений.

С уважением,
Эдуард Ким,
Президент Компании «ТЕХНОДОМ»

TEXHODOM
Лучшая техника для успешной жизни!

КОМПАНИЯ «ТЕХНОДОМ» - КРУПНАЯ РОЗНИЧНАЯ СЕТЬ ПО ПРОДАЖЕ ЭЛЕКТРОБЫТОВОЙ ТЕХНИКИ.

КОМПАНИЯ БЫЛА ОСНОВАНА

13 СЕНТЯБРЯ 2002 ГОДА

TEXHODOM

МИССИЯ

Сделать все возможное для улучшения качества жизни наших Клиентов.

Мы стремимся сделать жизнь Клиентов успешнее и интереснее, предоставляя широкий выбор новейшей бытовой, цифровой и компьютерной техники, комфортное обслуживание и безупречный сервис.

Корпоративные компетенции:

- Ориентированность на клиента
- Ориентированность на результат
- Умение общаться и оказывать влияние на окружающих
- Наставничество и лидерство
- Работа в команде и сотрудничество
- Творческий подход
- Аналитическое мышление

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ

2002	2003	2004	2005	2006	2011	2012
Первый магазин	Открытие завода по сборке	Первый новый магазин согласно концепта	Открытие современного центра по логистике	Первый магазин с торговой площадью более 2500 м2	Новый слоган – «Лучшая техника для успешной жизни»	
1 магазин	3 магазина	7 магазинов	11 магазинов	14 магазинов	38 магазинов	46 магазинов

TEXHODOM
Лучшая техника для успешной жизни!

НАШ ПУТЬ

TEXHO*DOM* В 2002 Г.

TEXHO*DOM* СЕЙЧАС

МЫ СДЕЛАЛИ НАШИ МАГАЗИНЫ УДОБНЫМИ И ПРАКТИЧНЫМИ

НОВЫЙ КОНЦЕПТ

В 2004 году был создан новый формат магазинов Технодом совместно с ведущей европейской консалтинговой компанией Umdasch, разрабатывающей концепты магазинов для лидеров европейской торговли, таких как Heinemann, Intersport, M-Video.

Новый концепт учитывает все современное, что есть в сегодняшних торговых технологиях и полностью соответствует мировым тенденциям в обслуживании покупателей:

- **эмоциональные зоны;**
- **легко читаемое направление движения по торговому залу;**
- **удобство доступа к товарам;**
- **возможность протестировать любой продукт;**
- **четкая и понятная система информирования;**
- **широкий ассортимент аксессуаров.**

Это и многое другое позволяет считать этот формат лучшим не только в Казахстане, но и во всем СНГ.

TEXHODOM

Розничная сеть

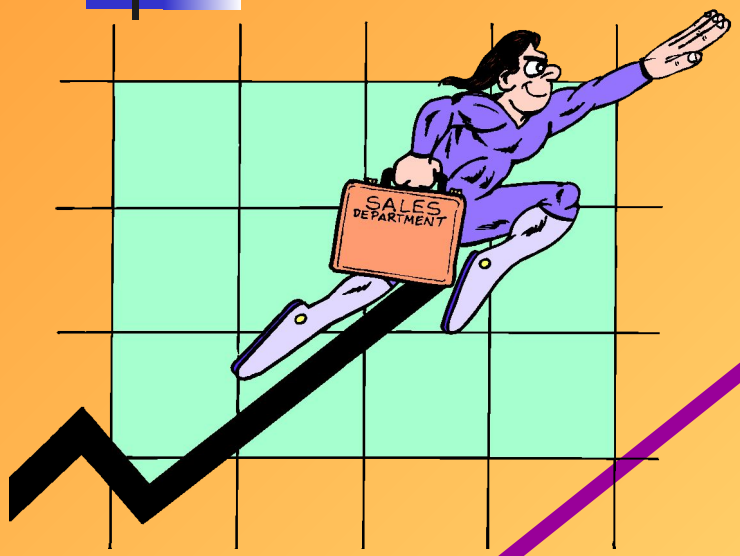
TEXHODOM

ПЕТРОПАВЛОВСК
КОСТАНАЙ
КОКШЕТАУ
ПАВЛОДАР
Рудный
УРАЛЬСК
АКТОБЕ
АСТАНА
Экибастуз
Темиртау
СЕМИПАЛАТИНСК
КАРАГАНДА
УСТЬ-КАМЕНОГОРСК
АТЫРАУ
Жезказган
КЫЗЫЛОРДА
ТАЛДЫКОРГАН
АКТАУ
ТАРАЗ
АЛМАТЫ
ШЫМКЕНТ

ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНЫЕ БРЕНДЫ, ПРЕДСТАВЛЕННЫЕ В МАГАЗИНАХ КОМПАНИИ ТЕХНОДОМ

- SONY
- PANASONIC
- LG
- DAEWOO
- SAMSUNG
- PHILIPS
- ARISTON
- INDESIT
- ELECTROLUX
- WHIRPOOL
- BOSCH
- BEKO
- BRAUN
- VITEK
- ROWENTA
- MOULINEX
- TEFAL
- DURACELL
- HAMA
- VARTA

Карьерный рост:



Менеджер магазина

Супервайзер

Продавец-консультант

Стажер

Их нужно знать в лицо:

Директор Департамента розничных продаж

Исмаилов Расул Байрамович

РЕГИОНАЛЬНЫЕ МЕНЕДЖЕРЫ

Стандарты, нормы и правила Компании «Технодом»

Стандарты Нормы Правила

Закладывают культурный фонд Компании

Являются обязательными и действуют на территории всех магазинов

Что такое СНП? Для чего они нужны?

Способствуют достижению результатов

Способствуют мотивации продавцов

Дают четкие инструкции для всех категорий сотрудников

TEXHODOM

Цели и задачи СНП:

- Стандартизировать систему и инструменты по всей компании;
- Создать рабочую программу, которая будет функционировать в каждом магазине;
- Четко определить роли и обязанности каждой команды магазина;
- Дать лидерам право устанавливать стандарты поведения, которые позволят нам добиться желаемых результатов;
- Организовать процесс и подготовить информацию так, чтобы покупатель и его потребности были в центре нашего бизнеса;
- Предоставить источник обучения и тренингов по навыкам продаж
- Управлять результатами и развитием лидеров компании.

ТРЕНИНГ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ- ЭТО ПРОГРАММА, КОТОРАЯ ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ:

- ❑ История и политика Компании
- ❑ Стандарты Нормы Правила Компании Технодом
- ❑ Политика обслуживания покупателей
- ❑ Техника эффективных продаж (Стратегия обслуживания покупателей «4П»)

Тренинг по специализации (белая, МБТ, черная, цифровая/компьютерная, цифровая/телефония)

КАТЕГОРИИ ПРОДУКЦИИ

Цифровая/ компьютерная	**Видеокамеры, фотоаппараты, компьютеры, ноутбуки, принтеры, сканеры, многофункциональные устройства (МФУ), MP3 плееры, игровые консоли.**
Цифровая/ телефония	**Сотовые телефоны, DECT, факсимильные аппараты, видеокамеры, фотоаппараты**
Белая техника	**Холодильники, стиральные машины, бойлеры, встраиваемая техника, посудомоечные машины, сушильные барабаны.**
Мелкая бытовая техника	**Кухонные процессоры, фены, СВЧ печи, пылесосы, посуда, приборы для личной гигиены.**
Черная техника	**Аудио и видео аппаратура.**
Аксессуары и мультимедиа	**Батарейки, кабели подключения, бытовая химия, микрофоны, наушники, гладильные доски, ТВ тумбы, крепления, сумки; CD, DVD, компьютерные и консольные игры.**

- Тренинг поТехносервису, аксессуарам ;

- Утренние собрания

- Ролевые игры и упражнения

- Процедуры компании

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА СЧИТАЕТСЯ ЗАКОНЧЕННОЙ ПРИ УСЛОВИИ:

1. ЕСЛИ СДАН ТЕСТ НА ВЛАДЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ НАВЫКАМИ
2. НОВЫЙ СОТРУДНИК МОЖЕТ ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ СВОИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ ПРОДАЖ МЕНЕДЖЕРУ МАГАЗИНА ИЛИ РЕГИОНАЛЬНОМУ МЕНЕДЖЕРУ
3. ПОЛНОСТЬЮ ЗАПОЛНЕНА СЕТКА ТРЕНИНГА