



М.Видео
Мир возможностей

АТТЕСТАЦИЯ

ОСЕНЬ 2018: ИТОГИ

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КАТЕГОРИЙ ПО ИТОГАМ АТТЕСТАЦИИ ОСЕНЬ 2018:

Продавец	Эксперт	Эксперт ЦК Фото	1 категория	2 категория	3 категория
весна 2018	376	14	656	1564	1255
% весна 2018	9,73%	0,36%	16,97%	40,47%	32,47%
осень 2018	372	14	926	1482	1071
% осень 2018	9,62%	0,36%	23,96%	38,34%	27,71%
	-0,10%	0,00%	6,99%	-2,12%	-4,76%

Кассир	1 категория	2 категория
весна 2018	613	189
% весна 2018	76,43%	23,57%
осень 2018	673	129
% осень 2018	83,92%	16,08%
	7,48%	-7,48%

Старший Продавец	Звезда	1 категория	2 категория	3 категория
весна 2017	16	152	374	20
% весна 2017	2,85%	27,05%	66,55%	3,56%
осень 2017	30	210	300	22
% осень 2017	5,34%	37,37%	53,38%	3,91%
	2,49%	10,32%	-13,17%	0,36%

Сервис-инженер	1 категория	2 категория	Ст. сервис-инженер
весна 2018	674	772	23
% весна 2018	45,88%	52,55%	1,57%
осень 2018	794	663	12
% осень 2018	54,05%	45,13%	0,82%
	8,17%	-7,42%	-0,75%



М.Видео
Мир возможностей

АТТЕСТАЦИЯ

ВЕСНА 2019: планы

АТТЕСТАЦИЯ – это оценка результатов деятельности, профессиональных знаний, навыков и компетенций сотрудников.

ПОДЛЕЖАТ АТТЕСТАЦИИ:

Менеджерский состав:

- менеджеры торгового зала
- менеджеры сервисной зоны
- старшие кассиры
- заведующие складом и ЗавАТОиС

Линейный персонал:

- продавцы
- старшие продавцы
- сервис-инженеры
- кассиры
- кладовщики
- коменданты
- секретари



КОГДА?

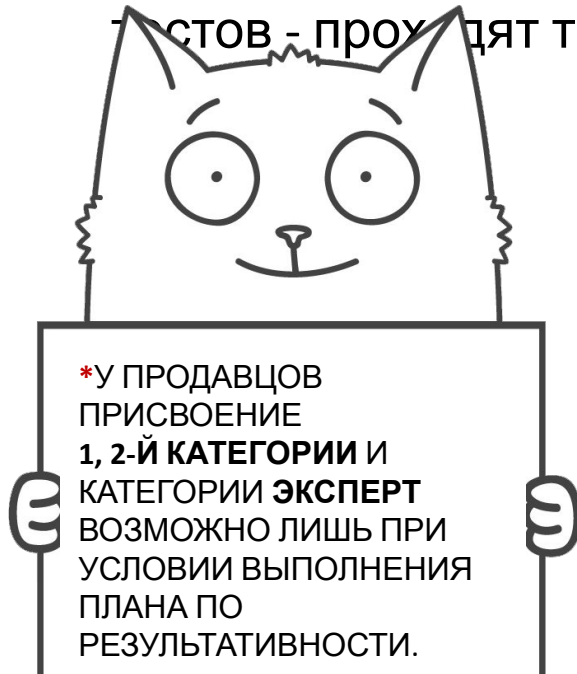
Старт аттестации – 20 марта 2019

Длительность – 1 месяц

КАК БУДЕТ ПРОХОДИТЬ АТТЕСТАЦИЯ?

- ❖ Менеджеры торговых секций и торгового зала, менеджеры сервисной зоны, старшие кассиры, заведующие складом, ЗавАТОиС - проходят аттестацию в полном объёме.
- ❖ Секретарь, комендант, кладовщик, кассир - проходят аттестацию в полном объёме.
- ❖ Продавцы, старшие продавцы и сервис-инженеры, при условии успешной сдачи ежемесячных тестов, в соответствии со шкалой оценки результатов ежемесячных тестов - проходят только беседу по результатам

УСЛОВИЯ ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ТЕСТИРОВАНИЯ



Должность	Категория по тестам	Результаты по ежемесячным тестам
Продавец	1 категория, Эксперт	90%
	2 категория	85%
	3 категория	75%
Сервис-инженер	1 категория, Старший сервис-инженер	90%
	2 категория	85%
Старший продавец	Звезда	90%

ОБЯЗАТЕЛЬНА СДАЧА ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ТЕСТОВ ЗА 6 МЕСЯЦЕВ БЕЗ ПРОПУСКОВ

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ СОТРУДНИКОВ В АТТЕСТАЦИЮ :



● Оценка профессиональных знаний

Проводится в формате **электронного тестирования сотрудника**
Включает вопросы на проверку знаний по технике и бизнес-процессам.

Для каждой должности - свой набор тестов.

Разработка тестов
декабрь 2018



● Оценка компетенций

Проводится в формате **оценочного собеседования сотрудника с аттестационной комиссией** по определённому для должности набору корпоративных компетенций.

Разработка профилей должностей
ноябрь 2018



● Оценка результативности

Оценивается **выполнение сотрудников планов продаж и KPI** установленных на оцениваемый период.

Процедура проводится на основании положения по

аттестации включает:

- ✓ Общие правила проведения аттестации
- ✓ Описание всех этапов аттестации
- ✓ Описание критериев оценки



Утверждение положения
январь 2019

МАТРИЦА ОЦЕНКИ ПО ДОЛЖНОСТЯМ

Критерии оценки	Менеджеры Менеджеры СЗ Старшие кассиры Зав. складом / ЗавАТОиС	Продавец	Старший продавец Сервис-инженер Кассир Кладовщик
Оценка профессиональных знаний	✓	✓	✓
Оценка по компетенциям	6 компетенций ✓	2 компетенции ✓	2 компетенции ✓
Оценка результативности	Согласно выполнению ежемесячных KPI`s	Согласно показателям результативности за 6 месяцев	

Важно:

- Все критерии оценки одинаково значимы.
- Итоговая категория/уровень развития сотрудника по результатам аттестации, определяется по нижнему значению любого из критериев.

ПРИМЕР ОЦЕНКИ ПРОДАВЦА

Критерии оценки:	3 категория	2 категория	1 категория	Эксперт
Знания				
Компетенции				
Результативность				
ИТОГ:		2 категория		7

КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ



КАКИЕ КОМПЕТЕНЦИИ НУЖНЫ?

КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ



КАКИЕ КОМПЕТЕНЦИИ НУЖНЫ?

#СОТРУДНИЧАТЬ ДРУГ С ДРУГОМ

значит эффективно
взаимодействовать с
коллегами для достижения
общей цели

#ДОСТИГАТЬ РЕЗУЛЬТАТА

значит прикладывать усилия для
достижения поставленных целей,
эффективно организовывать работу и
достигать целей

#АНАЛИЗИРОВАТЬ И РЕШАТЬ

значит выделять главное из большого
объёма данных, делать верные
выводы и принимать взвешенные
решения

#БЫТЬ ЭФФЕКТИВНЫМ В ИЗМЕНЕНИЯХ

значит принимать изменения и
способствовать внедрению новых
технологий и подходов в работу

#ПОНИМАТЬ КЛИЕНТА

значит учитывать потребности клиентов
и коллег, оказывать помощь и
конструктивно решать сложные
ситуации

#РАЗВИВАТЬ СЕБЯ И ДРУГИХ

значит быть восприимчивым к новым
знаниям, методам и технологиям,
применять новое на практике и делиться
знаниями

БЫТЬ
1

ОЦЕНКА КОМПЕТЕНЦИЙ

Линейный персонал

оценивается по

2 корпоративным компетенциям



• ДОСТИГАТЬ РЕЗУЛЬТАТА

• ПОНИМАТЬ КЛИЕНТА

• СОТРУДНИЧАТЬ ДРУГ С ДРУГОМ

• РАЗВИВАТЬ СЕБЯ И ДРУГИХ

• АНАЛИЗИРОВАТЬ И РЕШАТЬ

• БЫТЬ ЭФФЕКТИВНЫМ В ИЗМЕНЕНИЯХ

Менеджмент магазина

оценивается

по 6 корпоративным компетенциям

