

... без иллюзий ...

... только ваши задачи и ваши сотрудники ...

... разработка и проведение эксклюзивного обучения ...

АВТОМОБИЛЬНЫЙ БИЗНЕС: ПРОДАЖИ И СЕРВИС

Построение непрерывного цикла подготовки и обучения персонала автосалона и автоцентра для увеличения объема



ПРЕМИУМ ОБУЧЕНИЕ В ФОРМАТЕ БИЗНЕС-КВЕСТА

- Детализация тактической и стратегической цели обучения.
- Противодействие активности конкурентов и рыночных альтернатив.
- По каждому сотруднику составляется карта компетенций: сильные/слабые стороны, на основании сканирования по методу 360 градусов и построения индивидуальных социограмм.
- Подготовка коммуникационной карты взаимодействия в компании, создание и оценка мотивационного портфеля.
- У руководителей есть четкое понимание, что программа обучения подготовлена индивидуально и эксклюзивно для решения их задач.
- Руководители вовлечены в разработку тренинга, являясь генераторами идей и подходов; корректируя сценарии и поведенческие шаблоны.
- Интеграция процесса постоянного обучения в текущую работу.

ЭТАП 1. ДИАГНОСТИКА

- Общение с руководителями и сотрудниками в целях проведения входного аудита компетенций.
- Определение и аудит ключевых точек внутренних и внешних коммуникаций, выявление проблемных зон.

ЭТАП 2. ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ

- Формируются рабочие созвездия по психотипам участников.
- Создаются сценарии бизнес-квеста.
- Разрабатывается программа бизнес-квеста, учитывая полученную информацию.
- Оптимальная группа 5-10 слушателей.
- Проведение бизнес-квеста.

ЭТАП 3. ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ И РЕКОМЕНДАЦИИ

- Исходящий аудит компетенций.
- Обратная связь по развитию компетенций.
- Рекомендации по дальнейшему обучению / наставничеству / коучингу.

Константин Савкин

www.SavkinKS.ru

Возникли вопросы, необходима консультация?

Моб/WhatsApp +7-916-600-95-29 savkin.ks@gmail.com