



семинар-практикум
КАК ЗАЖЕЧЬ ПЕРСОНАЛ

НОВОСИБИРСК
21 февраля 2012г.

ОРГАНИЗАТОР ПРОГРАММЫ
КК "Персонал-Центр"

*Представитель компании RESTTEAM в
Новосибирске, Томске, Кемерово, Новокузнецке,
Барнауле, Красноярске*

Контакты:
(3822) 42-68-68, 56-02-65, 21-96-69
seminar75@mail.ru
rest@personal-center.com



Добавим огня! Для Вас!

О RESTTEAM

Более 10 лет тренеры команды **RESTTEAM** специализируется на оказании тренинговых и консультационных услуг компаниям, работающим в сфере ресторанного бизнеса. Практические отраслевые семинары, а также консалтинговые проекты регулярно проводятся в 25 городах России, Украины, Белоруссии, Казахстана и Латвии. Корпоративными заказчиками услуг были и остаются ведущие ресторанные компании страны.

Специализация компании и профессионализм работающих в **RESTTEAM** сотрудников, позволяют нам успешно осуществлять проекты для лидеров российского рынка. Мы знаем и любим бизнес, с которым работаем, именно это служит залогом доверия к нам со стороны наших партнеров. Со дня основания **RESTTEAM** заказчиками услуг были и являются как небольшие рестораны, так и всеми известные ресторанные сети, а также международные отельные бренды

СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ «КАК ЗАЖЕЧЬ ПЕРСОНАЛ»

Уникальность семинара в его абсолютной практической направленности. Программа построена на кейсах из практики работы российских и западных компаний сферы розничной торговли, индустрии гостеприимства, игорного бизнеса и других направлений сферы business to customer.

Приняв участие в семинаре **«КАК ЗАЖЕЧЬ ПЕРСОНАЛ»** вы получите исключительную возможность познакомиться с успешными методиками нематериальной мотивации, реализуемыми как лидерами отрасли, так и небольшими частными компаниями.

О ЧЕМ ПОЙДЕТ РЕЧЬ:

Как добиться того, чтобы персонал работал «за идею», как поддерживать позитивный настрой в ежедневной рутине, как «зажечь» персонал на достижение целей компании и сделать все это при минимизации финансовых вложений!

Семинар – практикум **«КАК ЗАЖЕЧЬ ПЕРСОНАЛ»** откроет вам глаза на то, каких великолепных успехов в вопросах подбора, обучения, удержания и мотивации персонала можно достичь, используя простые и эффективные технологии.

НА КОГО ОРИЕНТИРОВАНА ПРОГРАММА:

Целевой группой программы являются Директора/Менеджеры ресторанов и ресторанных сетей и другие сотрудники, отвечающие за результаты работы ресторанов. Программа также может быть интересна Тренинг-менеджерам и HR-менеджерам, в чьи обязанности входит подбор и обучение руководящих сотрудников ресторанов.

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ И КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ:

Общее количество часов – 8

Время проведения – 1 день с 10:00 до 18:00

Количество учебных часов – 6,5

ПРОГРАММУ ПРОВОДИТ



Алексей Кислов

Тренер – консультант компании **Restteam**.

Начал карьеру в ресторанном бизнесе в **1998 году** на позиции официанта ресторана. Прошёл обучение в Праге (Чехия) по теме **New Store Opening Training** (Carlson Restaurant Worldwide Inc.)

8 Лет опыта работы в ресторанном бизнесе (от обслуживания Гостей до обучения топовых позиций) в крупной ресторанной компании, позволили с приходом в компанию Restteam разработать программы для обучения рядовых сотрудников ресторанов.

Также в работе над проектами Алексею помогает преподавательский опыт, наработанный в качестве внутреннего тренера ресторанной компании, международного тренера компании **Carlson Restaurant Worldwide Inc.**, куратора программ в Учебном Центре российской компании.

Персонально участвовал в подготовке более чем 5000 сотрудников ресторанов.

ПО ИТОГАМ ПРОВЕДЕНИЯ СЕМИНАРА, УЧАСТНИКИ:

- Узнают о состоянии рынка труда на сегодняшний день. Особенности ведения правильной политики работы с персоналом в условиях нехватки кадров.
- Поймут, насколько важна мотивация сотрудников, наряду с системой материальной стимуляции
- Поймут, в чем отличие сотрудника мотивированного и стимулированного
- Поймут, почему сотрудники, даже получая высокую зарплату, все равно не качественно выполняют свою работу
- Получат эффективные инструменты мотивации персонала
- Поймут в чем важность выстраивания идеологии внутри компании
- Узнают, как традиции и легенды влияют на вовлеченность сотрудника в работу
- Узнают, как сочинять легенды и традиции своей компании
- Узнают, как прописывать стандарты и процедуры так, чтобы сотрудникам было интересно их выполнять
- Услышат множество примеров реализации идеологии в других компаниях
- Узнают, как играть, работая и при этом не «отпускать вожжи» управления
- Получат множество примеров организации игр и развлечений в работе
- Узнают, как правильно организовать «игры на деньги с персоналом»
- Узнают, в чем отличие индивидуальных игр от игр командных
- Получат примеры проведения успешных игр в других компаниях
- Поймут, как рассчитывать экономику игр
- Узнают, в чем преимущество организации командной работы
- Поймут, что необходимо делать для формирования команды
- Поймут, в чем роль руководителя, как лидера, на которого персоналу хочется равняться
- Узнают в чем мотивирующая и демотивирующая сила руководителя
- Узнают как стать харизматичным менеджером

ПРОГРАММА СЕМИНАРА:

1 день с 10.00 до 18.00 (2 кофе-брейка, обеденный перерыв)

МОДУЛЬ 1. ВВЕДЕНИЕ

Мы начнем разговор с анализа кадровой ситуации. На сегодняшний день, даже не смотря на повальные сокращения, трудно найти сотрудника, по настоящему мотивированного на выполнение своей работы. Выясним, что отличает мотивированного сотрудника от не мотивированного, а так же узнаем, что же мотивирует ваш персонал.

- ✓ Рынок труда сегодня: волна увольнений, избыток кадров на рынке – найти хорошего сотрудника стало проще?
- ✓ Кто такой «мотивированный сотрудник»?
- ✓ Матрица Суфияновой: «Не нравится – увольняемся»
- ✓ Роль руководителя в системе мотивации сотрудников
- ✓ Что рождает интерес к работе и что способно его убить?
- ✓ 5 уникальных инструментов нематериальной мотивации сотрудников

МОДУЛЬ 2. ИДЕОЛОГИЯ НА СЛУЖБЕ МОТИВАЦИИ

Что такое идеология? Пустой звук, в который не верят менеджеры? Или основа построения долгосрочных отношений между сотрудником и компанией? Как создать идеологию в своей компании и зачем это нужно? На множестве примеров из жизни крупных известных вы увидите, как идеология тесно связана с мотивацией сотрудников.

- ✓ Готовы ли люди работать «за идею»?
- ✓ Кого можно, а кого нельзя мотивировать идеологически
- ✓ Как «втянуть» сотрудника в идеологию
- ✓ Сказки и истории в поддержку корпоративной религии
- ✓ О чем и о ком сочинять легенды
- ✓ Как заставить идеологию поддерживать корпоративные стандарты
- ✓ Обычные процедуры в необычном контексте
- ✓ Примеры управления идеологией в розничных и ресторанных компаниях
- ✓ Как понять, работает ли ваша идеология?

МОДУЛЬ 3. ПРОСТЫЕ И СЛОЖНЫЕ СПОСОБЫ РАЗВЛЕЧЬ ВАШ ПЕРСОНАЛ

Кто такие убийцы праздников? Как грустный клоун не способен развеселить вашего ребенка, так и скучающий продавец или официант не сможет доставить клиенту удовольствие от покупки. Почему скучает персонал? Как показывает практика многих компаний, если относится к работе как к игре, продуктивность работы сотрудников повышается многократно.

- ✓ Цели и задачи развлекательных мероприятий
- ✓ Виды развлекательных мероприятий
- ✓ Как, когда и какие мероприятия проводить
- ✓ Совместные развлечения сотрудников и покупателей
- ✓ Почему персонал не хочет развлекаться и как увлечь сотрудников
- ✓ Примеры мероприятий, проводимых в розничных и ресторанных компаниях
- ✓ Как оценить эффективность развлекательных мероприятий

МОДУЛЬ 4. ИГРЫ С ПЕРСОНАЛОМ «НА ДЕНЬГИ»

Развлекая персонал, конечно, мы не забываем о назначении бизнеса – зарабатывать деньги! И именно игра на деньги с персоналом помогает нам сделать этот процесс увлекательным и радостным событием в жизни сотрудников. Как правильно организовать конкурсы по продажам? У вас сеть? Колоссальные по продуктивности примеры проведенных соревнований между точками продаж, между сотрудниками, между сменами, между менеджерами и директорами – все они будут рассмотрены в этом модуле.

- ✓ Чем отличаются простые развлечения от игр «на деньги»
- ✓ Две главных причины играть «на деньги»
- ✓ На какие показатели играть
- ✓ Как разработать игру и посчитать ее экономику
- ✓ Индивидуальные и командные игры
- ✓ Чемпионаты и игры на вылет
- ✓ Примеры игр из практики работы розничных и ресторанных компаний
- ✓ Оценка эффективности проводимых игр

МОДУЛЬ 5. КОМАНДНАЯ РАБОТА - ИНСТРУМЕНТ МОТИВАЦИИ

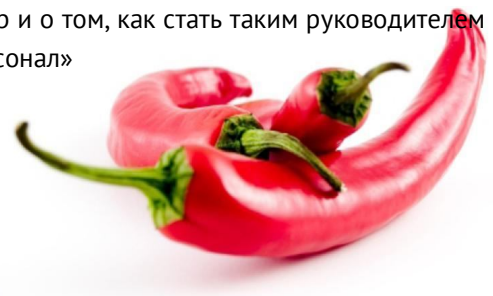
Насколько велика сила коллективной работы? Еще из детства помните сказку про отца, прутик и сыновей. Один в поле не воин. Да и грустно это быть одному. А когда рядом с тобой, плечом к плечу стоят не только твои товарищи, но члены одной команды, это повышает мой, как сотрудника, интерес к работе. Как создать команду? Достаточно ли сотрудникам пробежать по лесу, обвязанными веревкой, или необходимо приложить больше усилий, чтобы получить качественный результат? О том, как создавать команду расскажет опыт многих компаний, а мы поделимся им с вами!

- ✓ Чем отличается группа людей от команды
- ✓ В чем мотивирующая сила командной работы
- ✓ Общекомандные цели и задачи
- ✓ Принципы и традиции в команде
- ✓ Новый человек в команде
- ✓ Диагностика командной работы

МОДУЛЬ 6. ЛИЧНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ

Очевидно, что все предшествующие шаги в достижении мотивации сотрудника немислимы без участия самого главного действующего лица – менеджера! Он является примером, он должен быть лидером, на него должны равняться сотрудники. Его харизма и увлеченность своим делом должны «заражать» оптимизмом! Кто же такой мотивирующий менеджер и о том, как стать таким руководителем речь пойдет в заключительном модуле семинара «Как зажечь персонал»

- ✓ Кто он – мой руководитель?
- ✓ На каких руководителей хочется равняться
- ✓ 4 типа лидерства
- ✓ Мотивирующий и демотивирующий стиль руководства
- ✓ Харизма руководителя – откуда ее взять?



Добавим огня! Для Вас!