



Data Driven Learning



#ФИНАНСЫ

**работа в условиях
сокращения издержек**

**высокие требования к
сотрудникам**



**работа в условиях
сокращения издержек**

**высокие требования к
сотрудникам**

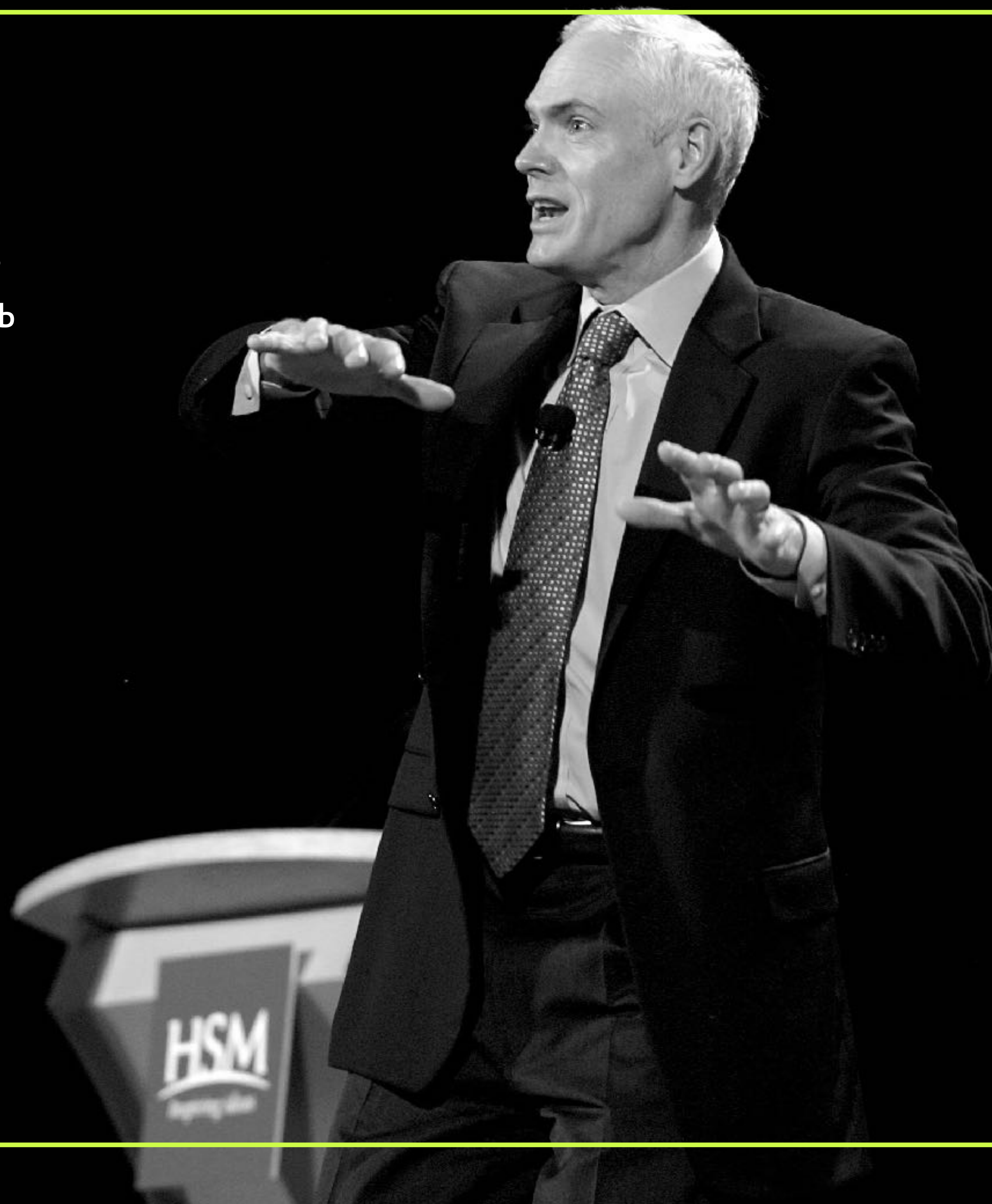
**НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ В
обучении и развитии**

**ВОЗМОЖНОСТЬ ИЗМЕРЯТЬ
эффективность обучения**

«Те, кто создал великие компании, понимают, что основной ускоритель роста – это не рынок, не технологии, не конкуренция, не продукты. Фактор, который важнее всех остальных, – это способность найти и удержать нужных компании людей»

Джим Коллинз

«От хорошо к великому»



Люди – это самый главный капитал компании

развивать

уметь возвращать

мотивировать свой персонал



Почему важно вкладывать в развитие персонала?

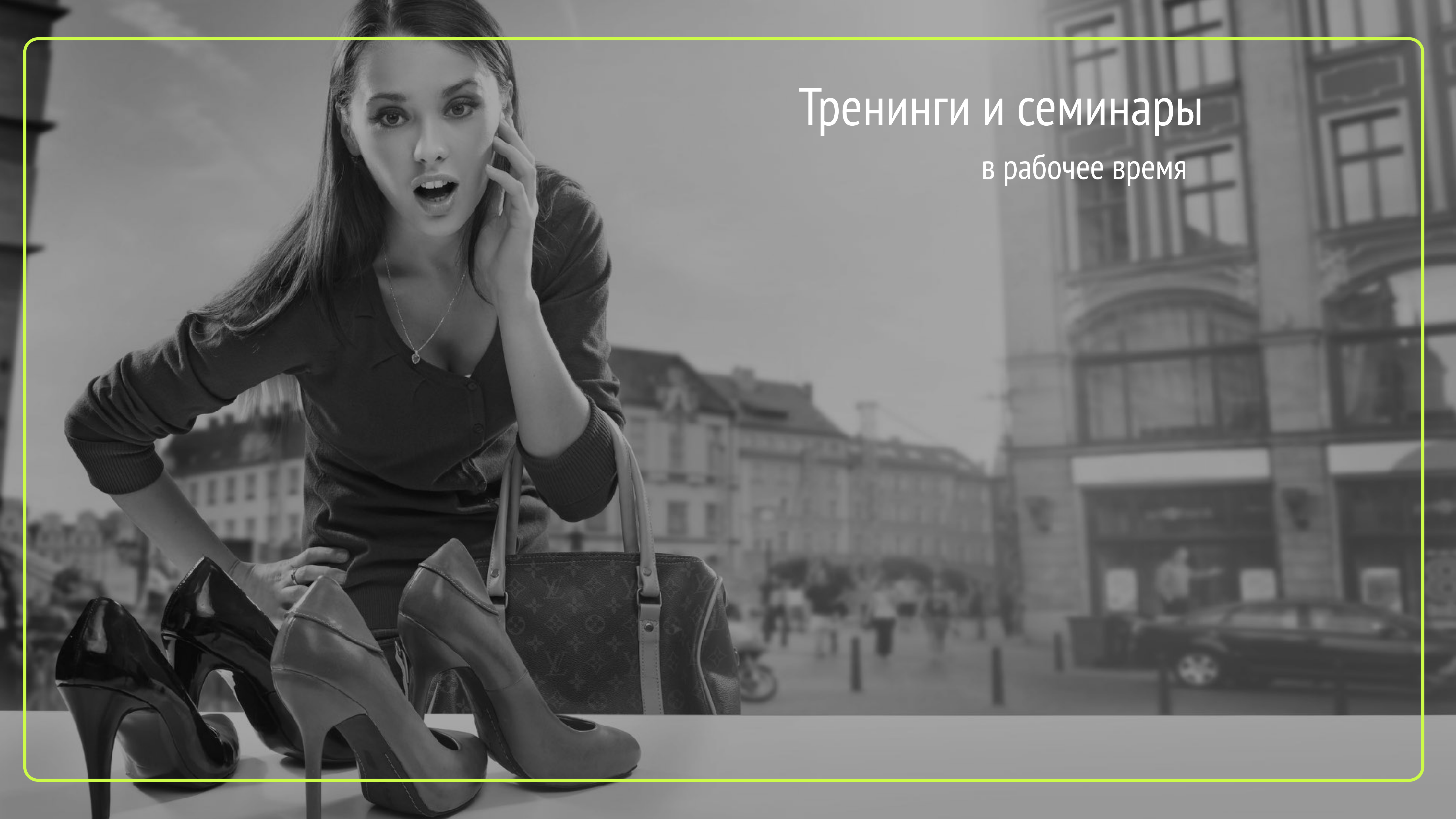
1. Сотрудник выполняет свои функции лучше и быстрее конкурентов.
2. Сотрудник стремится вносить инновационные изменения в работу.
3. Сотрудник «заражает» корпоративным духом («Я так рад, что моя компания, стремиться сделать меня лучше»).



Что вкладывать в развитие профессионала?

Как и в развитие любого неисчерпаемого ресурса вам необходимо вложить в него



A black and white photograph of a woman with long dark hair, wearing a dark, long-sleeved top and a necklace, talking on a mobile phone. She is standing on a city street with buildings in the background. In the foreground, several high-heeled shoes are arranged on a white surface. A handbag is also visible near the shoes.

Тренинги и семинары в рабочее время

Коллективный просмотр онлайн-лекций



Обучение индивидуальное (онлайн)



Как заставить
сотрудников
учиться?

”

*Проблема платформ
вроде Coursera
заключается
в том, что у них нет
механизма мотивации...*

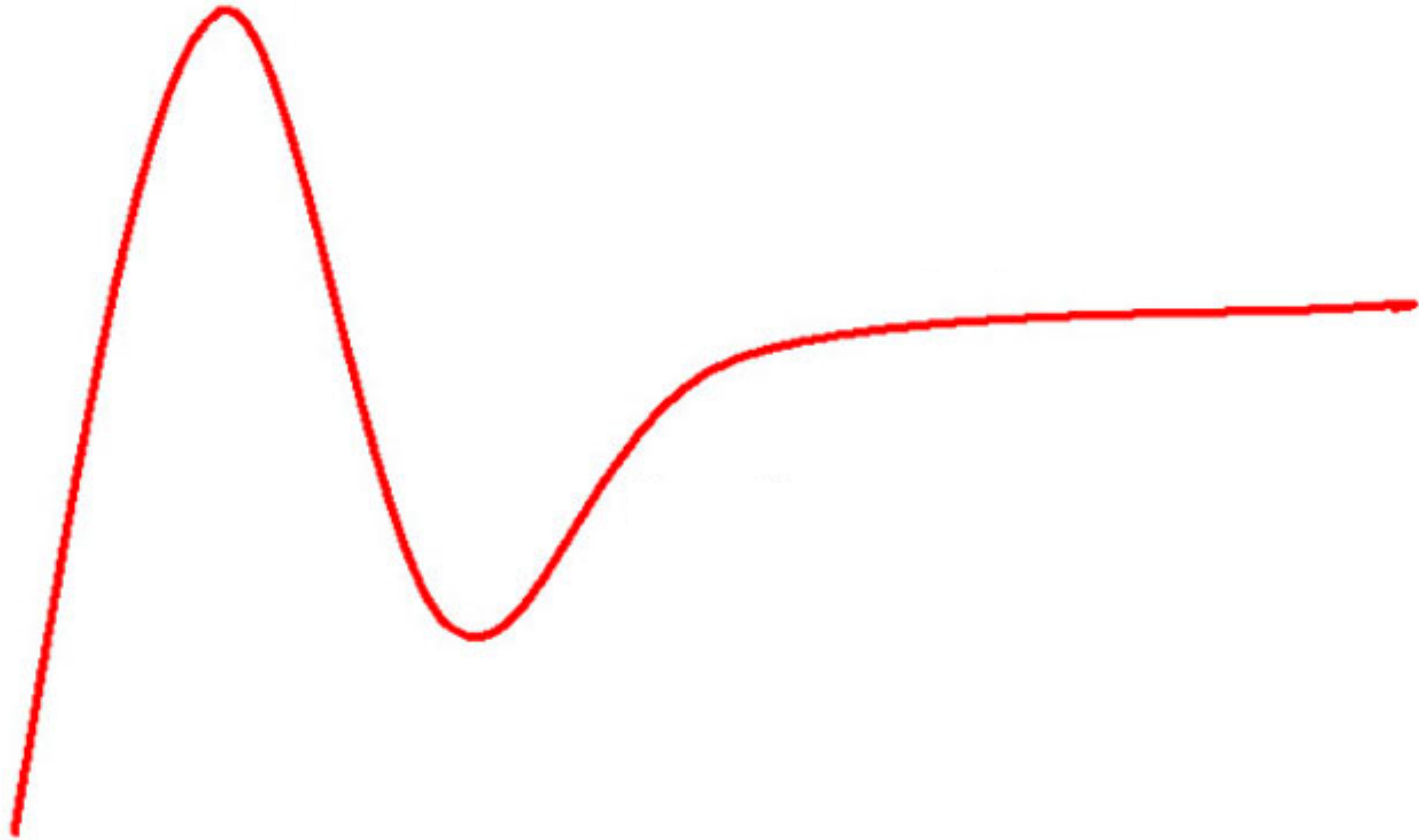


Дэвид Эриксон,
директор образовательной программы
“Стрелка”
сооснователь школы Hyper Island

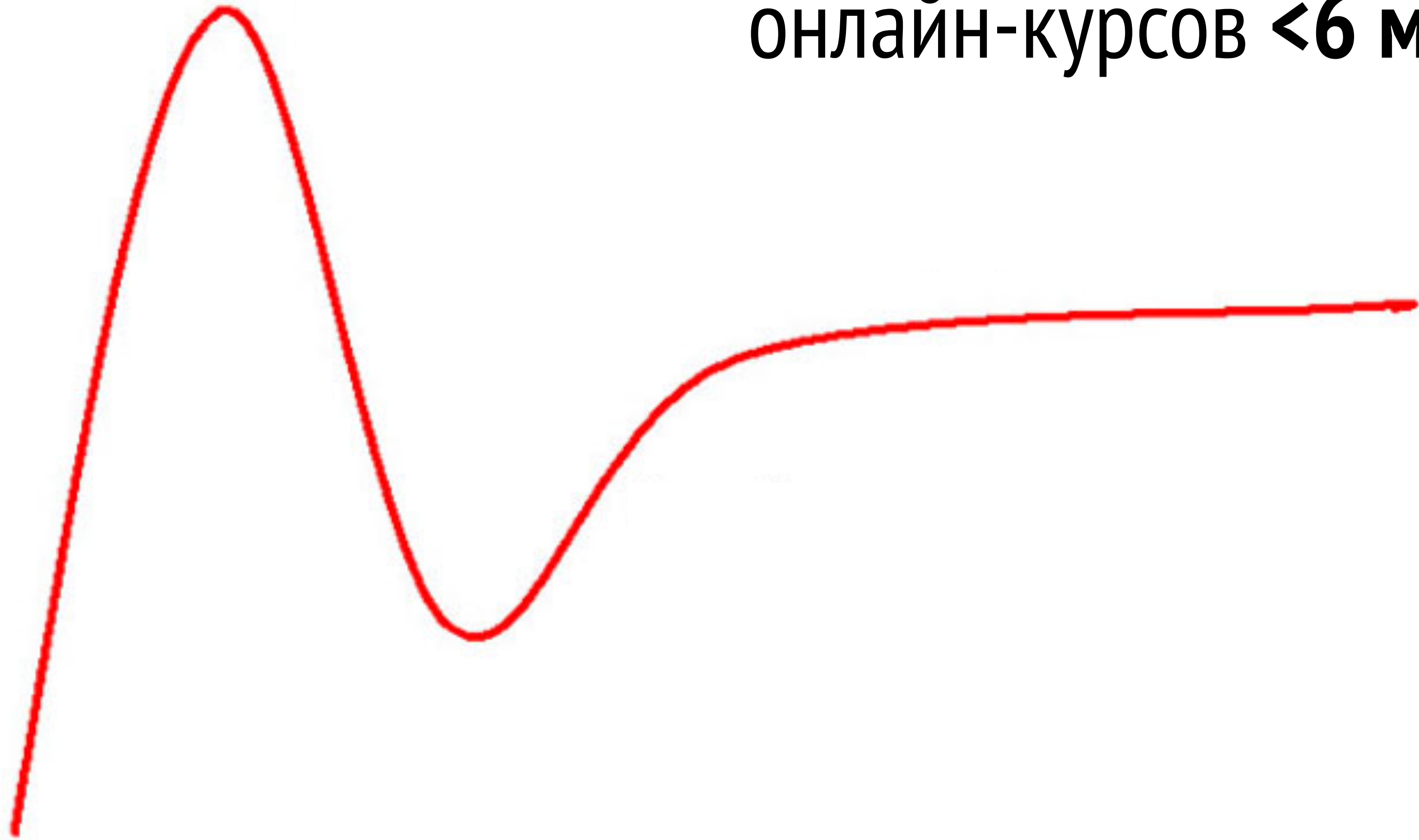
”

*...Мало
разместить
в интернете
контент, нужно
помочь людям
учиться.*

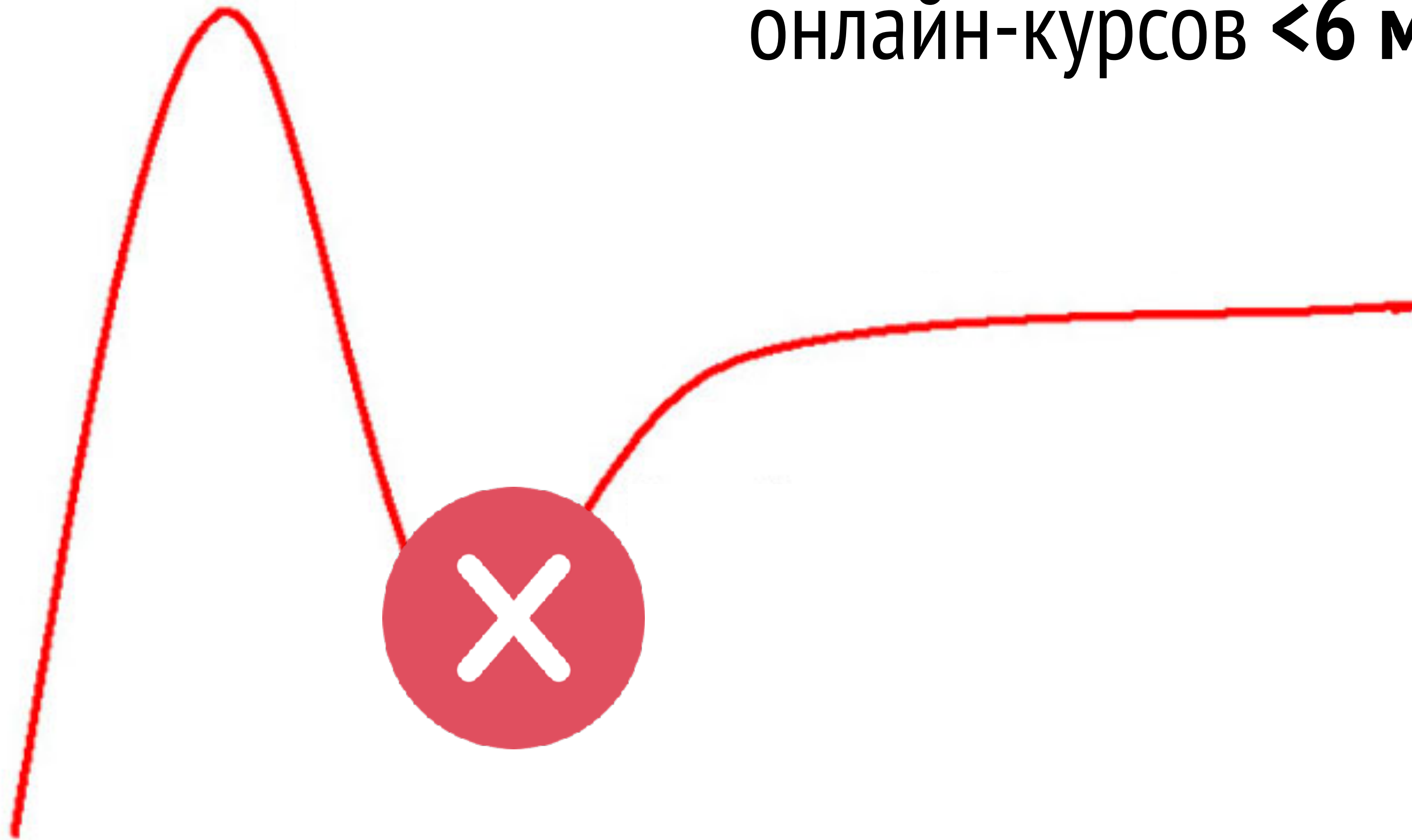




Срок жизни клиента библиотеки
онлайн-курсов <6 месяцев



Срок жизни клиента библиотеки
онлайн-курсов <6 месяцев



КРІ и промежуточные показатели

Продажи:

КРІ и промежуточные показатели

Продажи:

- Количество встреч

КРІ и промежуточные показатели

Продажи:

- Количество встреч
- Количество звонков

КРІ и промежуточные показатели

Продажи:

- Количество встреч
- Количество звонков
- Конверсии в сделки

КРІ и промежуточные показатели

Продажи:

- Количество встреч
- Количество звонков
- Конверсии в сделки
- Конверсии в встречи

КРІ и промежуточные показатели

Продажи:

- Количество встреч
- Количество звонков
- Конверсии в сделки
- Конверсии в встречи
- Продолжительность звонка

КРІ и промежуточные показатели

Продажи:

- Количество встреч
- Количество звонков
- Конверсии в сделки
- Конверсии в встречи
- Продолжительность звонка
- Продолжительность встречи

КРІ и промежуточные показатели

Продажи:

- Количество встреч
- Количество звонков
- Конверсии в сделки
- Конверсии в встречи
- Продолжительность звонка
- Продолжительность встречи
- Количество сделок

КРІ и промежуточные показатели

Продажи:

- Количество встреч
- Количество звонков
- Конверсии в сделки
- Конверсии в встречи
- Продолжительность звонка
- Продолжительность встречи
- Количество сделок
- Суммы сделок

КРІ и промежуточные показатели

Продажи:

- Количество встреч
- Количество звонков
- Конверсии в сделки
- Конверсии в встречи
- Продолжительность звонка
- Продолжительность встречи
- Количество сделок
- Суммы сделок
- ...

Форматы онлайн-обучения

Форматы онлайн-обучения

Экспресс-курсы

Форматы онлайн-обучения

Экспресс-курсы

Текстовые материалы

Форматы онлайн-обучения

Экспресс-курсы

Текстовые материалы

Форумы

Форматы онлайн-обучения

Экспресс-курсы

Текстовые материалы

Форумы

Видео-курсы

Форматы онлайн-обучения

Экспресс-курсы

Текстовые материалы

Форумы

Видео-курсы

Квесты

Форматы онлайн-обучения

Экспресс-курсы

Текстовые материалы

Форумы

Видео-курсы

Квесты

Тренажеры

Форматы онлайн-обучения

Экспресс-курсы

Текстовые материалы

Форумы

Видео-курсы

Квесты

Тренажеры

Бизнес-симуляторы

Форматы онлайн-обучения

Экспресс-курсы

Текстовые материалы

Форумы

Видео-курсы

Квесты

Тренажеры

Бизнес-симуляторы

Тесты

Форматы онлайн-обучения

Экспресс-курсы

Текстовые материалы

Форумы

Видео-курсы

Квесты

Тренажеры

Бизнес-симуляторы

Тесты

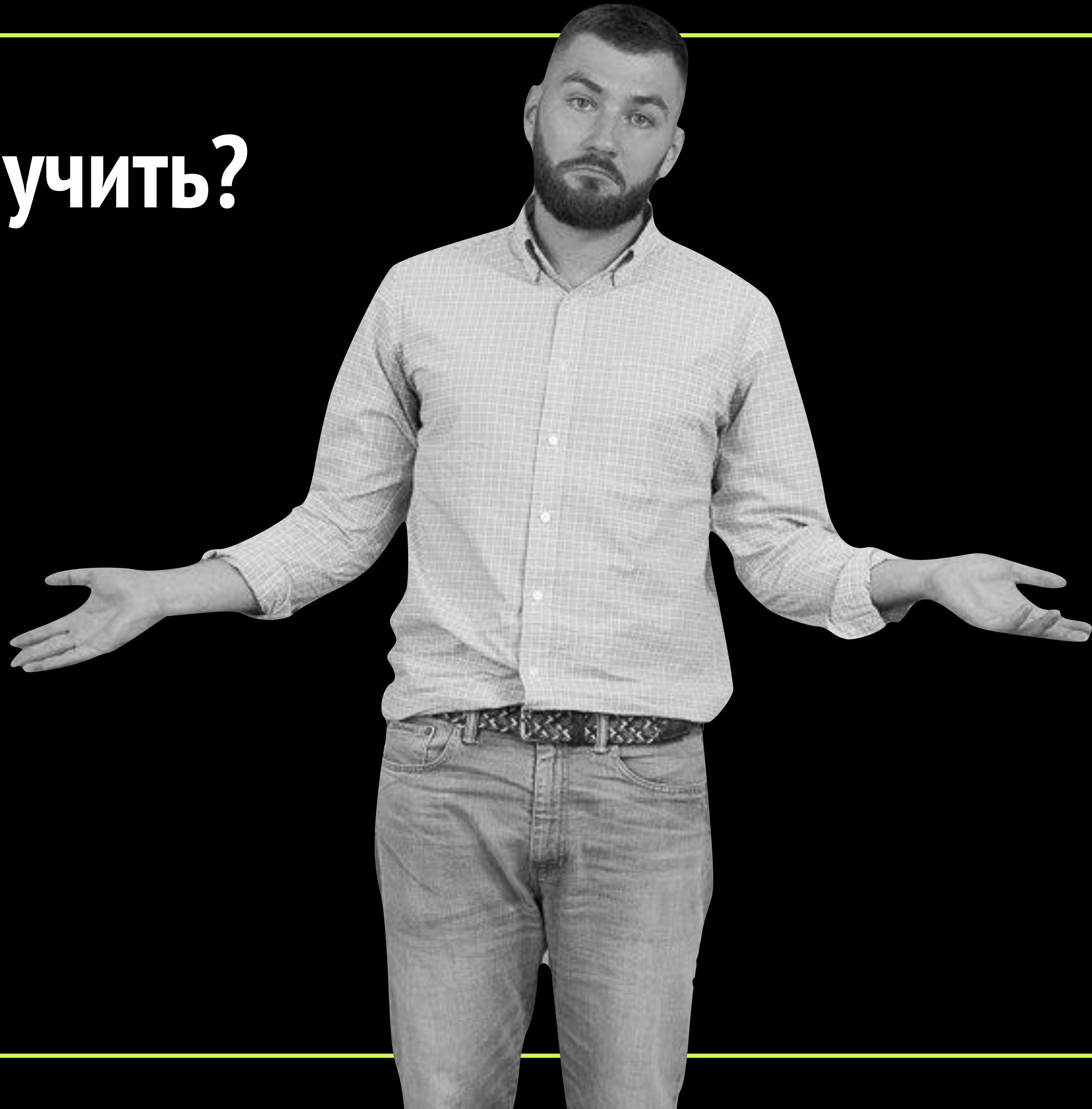
...

Формирование программы обучения (продажи)

Задача.

В вашей команде имеется 5 менеджеров по продажам. Менеджеры загружены, получают необходимое количество качественных лидов и регулярно выполняют планы по промежуточным показателям – количество звонков, встреч и выставленных коммерческих предложений. Однако, финансовые показатели по группе менеджеров не выполняются.

Чему учить?



Подробный количественный анализ эффективности работы менеджеров позволяет понять, что менеджеры группы

- а) **«не дожимают» клиента**
- б) **плохо знают продукт компании**
- в) **имеют слабые коммуникационные навыки**

Решение.

Выбираем самый **популярный курс по переговорам** – для этого у каждого опубликованного курса имеется рейтинг, также стоит обращать на количество участников курса и отзывы. И добавляем в раздел **«рекомендовано для группы менеджеров»**.

Каждый менеджер индивидуально изучает экспресс-курс и старается применить на практике полученные знания.

В пятницу к вечеру, когда работа с клиентами немного утихнет, соберите всех менеджеров группы для обсуждения результатов применения полученных знаний. **Предложите им закрепить знания в совместной деловой практике.**



Начиная с 2013 года мы взяли курс на создание уникальной библиотеки понятных видео курсов для сотрудников компаний малого бизнеса. Уже сегодня в вашем распоряжении 380 курсов. И практически ежедневно мы добавляем что-то новенькое!

Дмитрий Грин, основатель Zillion.academy

850

онлайн-курсов
в библиотеке

20

новых курсов
каждый месяц

120

новых интерактивов в
год

420

известных
лекторов-практиков



Личная эффективность

Лидерство / Тайм-менеджмент /
Переговоры / Искусство презентации /
Продуктивность / Стресс-менеджмент /
Публичные выступления / Деловой имидж
и харизма



Продажи

Управление продажами / Прогнозирование /
Переговоры / Работа с ключевыми клиентами /
Работа с возражениями / Годовой план
продаж / Коммерческое предложение /
Построение отдела продаж



Управление бизнесом и финансы

Управление проектами / Бизнес-процессы /

Управление командой / Постановка целей /

Бизнес-планирование / Бюджетирование /

Конфликт-менеджмент / Делегирование

и контроль / Антикризисный менеджмент /

Финансовое планирование



Маркетинг

Системный интернет-маркетинг / Маркетинг

в социальных сетях / Контентный маркетинг /

Управление брендом / Инструменты продвижения

и рекламы / Электронная коммерция /

Копирайтинг



PR

Работа со СМИ / Медиа-планирование / PR-
работа с пресс-релизами / Бесплатный PR
в деловых СМИ / Личная эффективность
пиарщика / Разработка PR-стратегии /
Создание пула лояльных журналистов



Развитие персонала

Корпоративная культура / Типология
личности / Подбор специалистов / Мотивация
сотрудников / Показатели эффективности /
Система обучения / Система оплаты труда /
Кадровый резерв



Никита Непряхин

Первый бизнес-тренер по аргументации в России, тренер по убеждению и публичным выступлениям. Персональный консультант по публичным выступлениям у топ-менеджмента российских и международных компаний, известных политиков.





pam@zillion.net