



**PR
ROST**

ПроРостКом
Консалтинг Обучение Маркетинг



+7 915 699 99 07
+7 960 612 35 45
prorost.com@gmail.com

Проект сотрудничества с компанией

« »

г.Тула



**PR
ROST**

ПроРостКом
Консалтинг Обучение Маркетинг



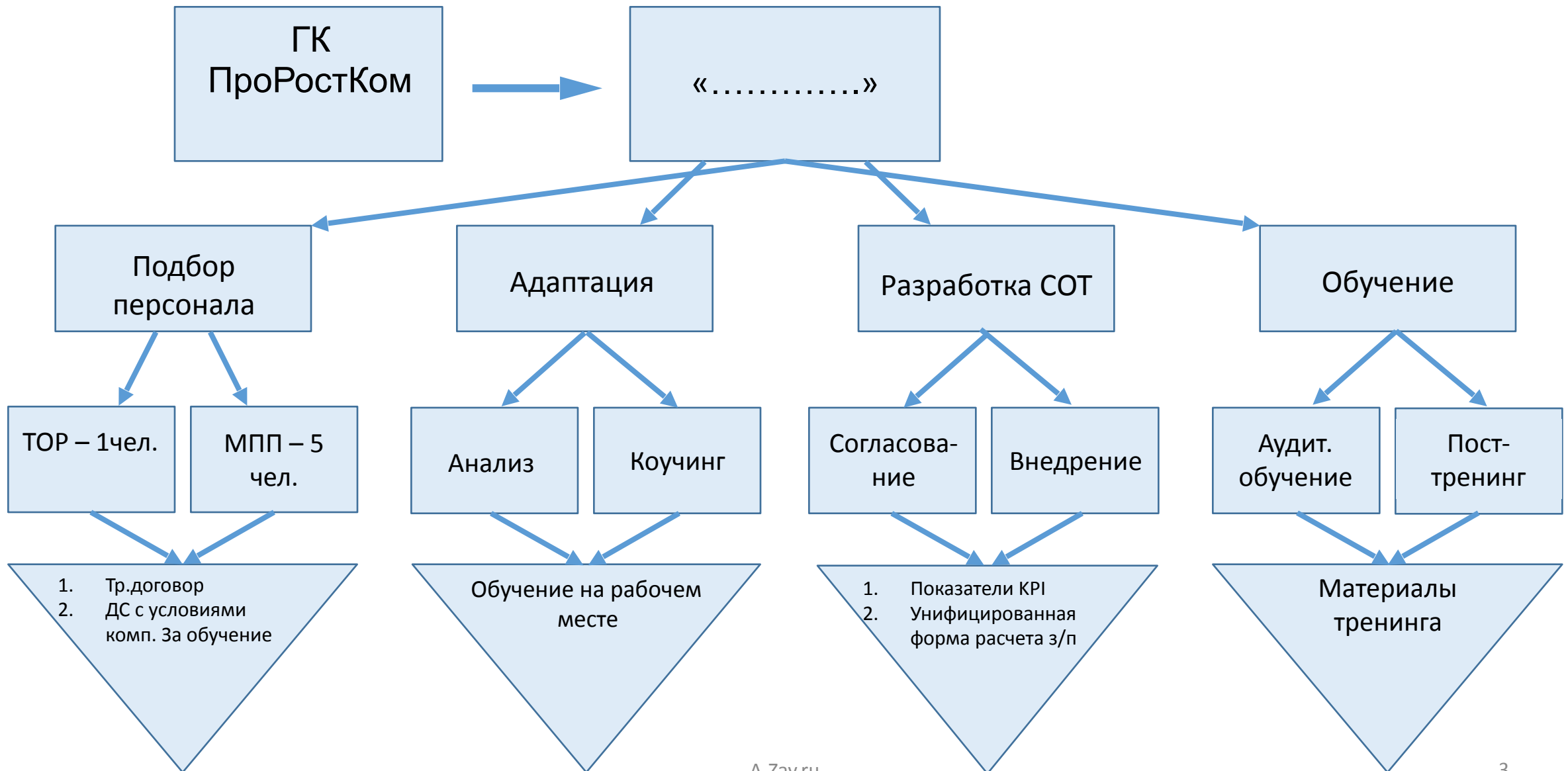
+7 915 699 99 07
+7 960 612 35 45
prorost.com@gmail.com



Цели:

- Подбор персонала на позиции разных уровней
- Адаптация и успешное прохождение испытательного срока, новым персоналом
- Обучение персонала, с целью увеличения оборота и прибыли компании

Общая схема проекта





**PR
ROST**

ПроРостКом
Консалтинг Обучение Маркетинг

+7 915 699 99 07
+7 960 612 35 45
prorost.com@gmail.com

Подбор персонала

Цели:

- Подбор наилучших кандидатур на позицию Коммерческий директор (КД)
- Подбор персонала на позицию Менеджер по продажам (МПП)
- Предоставление Обратной связи агентству, по представленным кандидатам *

Количество:

- Коммерческий директор – 1 ед.
- Менеджер по продажам – 5 ед.

Алгоритм работы:

- Первичный отбор кандидатов
- Предоставление кандидатов на собеседование в компанию
- Работа с отобранными кандидатами над компетенциями, требующими дополнительного развития

* - ответственность компании



**PR
ROST**

ПроРостКом
Консалтинг Обучение Маркетинг



Адаптация персонала

Цели:

- Ознакомление новых сотрудников со всеми процедурами компании*
- Проверка удовлетворенности руководства компании, отобранными кандидатами
- Работа с кандидатами по их «зонам роста»

Количество:

- Коммерческий директор – 1 ед.
- Менеджер по продажам – 5 ед.

Результат:

- Успешное прохождение испытательного срока, новыми сотрудниками

* - ответственность компании



**PR
ROST**

ПроРостКом
Консалтинг Обучение Маркетинг



+7 915 699 99 07
+7 960 612 35 45
prorost.com@gmail.com



Разработка Системы Оплаты Труда для МПП

Цели:

- Определить количественные и качественные показатели, влияющие на оборот и доходность компании
- Рассчитать их градацию и размер бонусов, в зависимости от уровня достижения плановых показателей
- Свести показатели в единую систему расчета з/п
- Получить точное понимание сотрудниками составляющих их з/п*

Результат:

- Разработать документ (Excel) для расчета з/п
- Подготовить Инструкцию и Презентацию по данной системе для МПП

* - ответственность компании



**PR
ROST**

ПроРостКом
Консалтинг Обучение Маркетинг

+7 915 699 99 07
+7 960 612 35 45
prorost.com@gmail.com



Обучение отдела продаж

Цели:

- Получение более эффективного человеческого ресурса
- Освоение новых техник продаж
- Внедрение в работу отдела продаж системы (продаж, расчета з/п, взаимодействия с клиентами и т.д.)
- Освоение новых территорий
- Развитие кадрового резерва*

Инструменты:

- Аудиторное обучение
- Пост-тренинговое сопровождение

Результат:

- Достижение плановых показателей компании по обороту и доходности

* - ответственность компании

Смета планируемых работ

№ п/п	Виды работ	Стоимость со скидкой	Стоимость услуг	Примечания
1	Подбор персонала - позиция "Коммерческий директор"			За одного кандидата, после выхода на работу (90 дней).
	Поиск резюме для отбора кандидатов			
	Работа с резюме			
	Проведение телефонного собеседования			
	Подведение итогов и отбор кандидатов для предоставления в компанию			
	Обзвон и назначение встречи для собеседования			
	Совместное подведение итогов и отбор кандидата на позицию			
Приглашение кандидата составление Ю				
2	Подбор персонала - позиция "Менеджер по продажам"			За одного кандидата, после выхода на работу (90 дней). Сумма за одного кандидата 35 000 т.р.
	Поиск резюме для отбора кандидатов			
	Работа с резюме			
	Проведение телефонного собеседования			
	Подведение итогов и отбор кандидатов для предоставления в компанию			
	Обзвон и назначение встречи для собеседования			
	Совместное подведение итогов и отбор кандидата на позицию			
Приглашение кандидата составление Ю				
3	Адаптация персонала			По одной коучинг-сессии с каждым новым сотрудником.
	Проведение консультаций с руководителем по поводу новых сотрудников			
	Определение их зон развития в работе			
	Проведение коучинговых мероприятий с сотрудниками (по необходимости)			
4	Разработка Системы Оплаты труда для Менеджеров по продажам			
	Определение количественных качественных показателей			
	Расчет градации и размеров бонусов в зависимости от достижения пл.показателей			
	Составление единого расчетного файла по МПП			
	Подготовка инструкции по расчету з/п			
Подготовка презентации по новой СОР				
5	Обучение персонала			Пост-тренинговое сопровождение до двух раз. Время проведения обучения оговаривается отдельно.
	Проведение двухдневного тренинга по продажам			
	Проведение пост-тренингового сопровождения (встреча продолжительностью до 3-х часов)			
	Итоговая сумма	-	-	