

Semināru cikls: VEIKALA VADĪTĀJA SKOLA

Šī cikla **mērķa grupa** ir Veikalu vadītāji/menedžeri un citi veikalu speciālisti, kuri ir atbildīgi par veikalu darbības rezultātiem. Šis semināru cikls var arī ieinteresēt veikalu tīklu apmācības speciālistus, atlases speciālistus un HR menedžerus, kuru pienākumos ietilpst personāla atlase un apmācība.

		Stundas	Programma	Atbildīgais pasniedzējs
1	Veikala vadība	16	<ul style="list-style-type: none"> • Veiksmīga veikala darba faktori. • Ko pārdod jūsu veikals? • Veikala darbības mērķi. • Kas ir veikala vadītājs un kādas ir viņa funkcijas? • Kas jāzina un jāmāk veikala vadītājam. • Veikala darba reglamentācija. • Pircēju apkalpošanas standarti • Kas ir kvalitatīvs serviss. • Jūsu veikala atmosfēra. • Kāpēc veikalam vajadzīgi apkalpošanas standarti. Ko nepieciešams standartizēt. • Efektīvas kontroles principi. • Disciplinārā politika. • Atgriezeniskās saites piešķiršanas darbiniekiem noteikumi. • Jūsu pārbaudes un Mystery Shopping: salīdzināsim rezultātus. • Apkalpošanas kvalitāte pārdošanas skaitļu izteiksmē. • Pārdošanas apjomi, čeku daudzums, vidējais čeks, preču skaits vienā pirkumā un citi darba efektivitātes rādītāji. • Veikala/nodaļas/sekcijas/pārdevēja pārdošanas plāna aprēķins. • Kādas tendences iespējams saskatīt skaitļos. • Jauna darbinieka adaptācijas plāns. • Efektīvas darbuzdevumu izpildes procedūra • Individuālas tikšanās ar darbiniekiem. • Nepārtraukta apmācība pamatojoties uz darba rezultātiem. 	<p>LV; RU – I.Upīte. Pasniedzējas semināri ietekmējuši vairāku Latvijas tirdzniecības uzņēmumu, tirdzniecības daļu vadītāju uzskatus par pārdošanas personāla vadīšanu un tirdzniecības procesu organizēšanu.</p>
2	Mūsdienīgs vadītājs: uzdevumi, iemaņas, kompetences.	8	<ol style="list-style-type: none"> 1. Vadītāja ikdienas darba grūtības. Problemātisko situāciju klasifikācija. 2. Vadītāja galvenās funkcijas (Uzdevuma noteikšana; Plānošana; Instruktaža; Kontrole; Darba vērtējums; Motivācija; Darba Organizācija) 3. Deleģēšanas būtība un paņēmieni. Deleģēšanas pamatjautājumi: Ko deleģēt?(uzdevuma definēšana); Kam deleģēt?(darbinieku tipi); Kā deleģēt? (rīcības plāns). 4. Efektīva darba organizācija: Time management`a paņēmieni; Rezultātu sasniegšanas metodes. 	<p>LV-D.Romanovska. Liela pieredze darbam ar personālu, izstrādājot uzņēmumos kompetenču un darba izpildes novērtēšanas sistēmas, karjeras un pēctecības plānošanu. RU – J. Horoškina. pasniedzēja ar ilggadēju pieredzi praktisku semināru un lekciju kursu vadībā. Specializācija – personāla motivācija, vadītāju vadītprasmi attīstība.</p>
3	Praktiskais merčendaizing	8	<ol style="list-style-type: none"> 1. Merčendaizinga jēdziens. Merčendaizinga darbības principi 	<p>LV; RU – I.Upīte. Pasniedzējas semināri ietekmējuši vairāku Latvijas</p>

	s .		<ol style="list-style-type: none"> 2. Apmierināta pircēja veidošanas principi 3. Pircēju uzvedības psiholoģija. Preču izvietojuma principi, ņemot vērā šīs īpašības 4. Preču grupu sortiments, prioritārās pozīcijas un pamata sortiments preču grupas ietvaros, plaukta vietas sadale. Preču izvietojums uz plauktiem – galvenie noteikumi. Labākas vietas 5. Preču grupu vispārējie grupēšanas principi (krāsa, izmērs, cena u.t.t.); akcentu salikšana uz noteiktām preču vienībām. 6. Vitrīnu noformēšanas principi. Informācijas un reklāmas materiālu izmantošana. Efektīvā cenu lapa. 7. Pircēju plūsmas vadīšana veikalā. Tirdzniecības zāles plānošana. Preču grupu zonālais izvietojums. Preču izvietojums gar sienām – galvenie noteikumi 8. Ieejas zonas noformēšanas noteikumi Stūru noformēšanas noteikumi 9. Preču kustības simulācija 10. Pircēju piesaistīšanas paņēmieni uz noteiktām tirdzniecības zāles vietām 11. Merčendaizings organizācija kompānijā 	tirdzniecības uzņēmumu, tirdzniecības daļu vadītāju uzskatus par pārdošanas personāla vadīšanu un tirdzniecības procesu organizēšanu.
4	Darbaudzinātājs kolektīvā. Kā panākt lai darbinieki strādātu efektīvi.	8	<ol style="list-style-type: none"> 1. Darbaudzinātājs – amata apraksts. 2. Darbaudzinātāju vieta un loma personāla vadībā un attīstībā. 3. Darbaudzinātāja atbildības un funkcijas. 4. Kur meklēt vai kā izaudzināt kolektīvā palīgu? 5. Darbaudzinātāju motivācijas sistēma. 	LV; RU – J. Horoškina. pasniedzēja ar ilggadēju pieredzi praktisku semināru un lekciju kursu vadībā. Specializācija – personāla motivācija, vadītāju vadītprasmju attīstība.
5	Kā elastīgi vadīt darbiniekus. Situāciju analīzes metode. (Treniņš)	16	<p>Kursā laikā dalībnieki saņems informāciju par galvenām vadītāja funkcijām attiecībā uz personāla vadību un efektīvu darba organizēšanu. Tiks apspriesti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • sapulču organizēšanas un vadības aspekti, • iekšējās komunikācijas situācijas, • jaunu darbinieku atlases situācijas • un situācijas, kuras var rasties jauna darbinieka adaptācijas periodā. <p>Kā arī semināra dalībnieku uzmanība tiks pievērsta personāla nemateriālas motivācijas paņēmieniem.</p>	LV; RU – J. Horoškina. pasniedzēja ar ilggadēju pieredzi praktisku semināru un lekciju kursu vadībā. Specializācija – personāla motivācija, vadītāju vadītprasmju attīstība.
6	Darba apmaksas sistēmas	16	<ul style="list-style-type: none"> • Informācijas par darba tirgu savākšanas un analīzes veidi • Algas sistēmu izveidošana un algu „dakšas” uzstādīšana • Īslaicīgo un ilglaicīgo premiālo programmu veidi • Premiālo programmu veidošanās principi • Veidnes un praktiskie izstrādājumi (pārstrādāšanas apmaksa u.t.t.) • Prēmiju izmaksu pārvaldes veidi • Naudas stimulēšanas shēmu izstrādes un ieviešanas algoritms • Sociālās paketes izveidošana, izveides principi • Sociālo garantiju jēdziens • Sociālās paketes varianti • Sociālo programmu un atvieglojumu pārvaldes veidi 	LV; RU - J. Breslav Ekonomisko zinātņu kandidāte. Uzņēmumu ekonomiskās un finanšu sfēru konsultante. Specializējas personāla darba apmaksas un motivācijas sistēmu izstrādē. Biznesa finanšu analīzes algoritma autore, uzņēmumu kredītu politikas metodikas autore.

Papildus informāciju par BKG Mācību centra piedāvājumu jūs varat saņemt peļvanot pa tālruni 67224305 vai uzrakstot uz e-pasta adresi: macibucenrts@bkgriga.lv