



ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ

Выпускная аттестационная работа

Оптимизация процесса подготовки менеджеров по продажам путем внедрения системы дистанционного обучения (на примере Группы компаний «АвтоГрад»)

Дополнительная образовательная программа: Управление персоналом

Выполнила: Киселева Елена Николаевна

Научный руководитель: к.п.с.н., доцент Кармазин Тимур Ильич



Цель проекта

обеспечить ресурсную оптимизацию процесса
профессиональной подготовки менеджеров по продажам
путем внедрения современных цифровых моделей



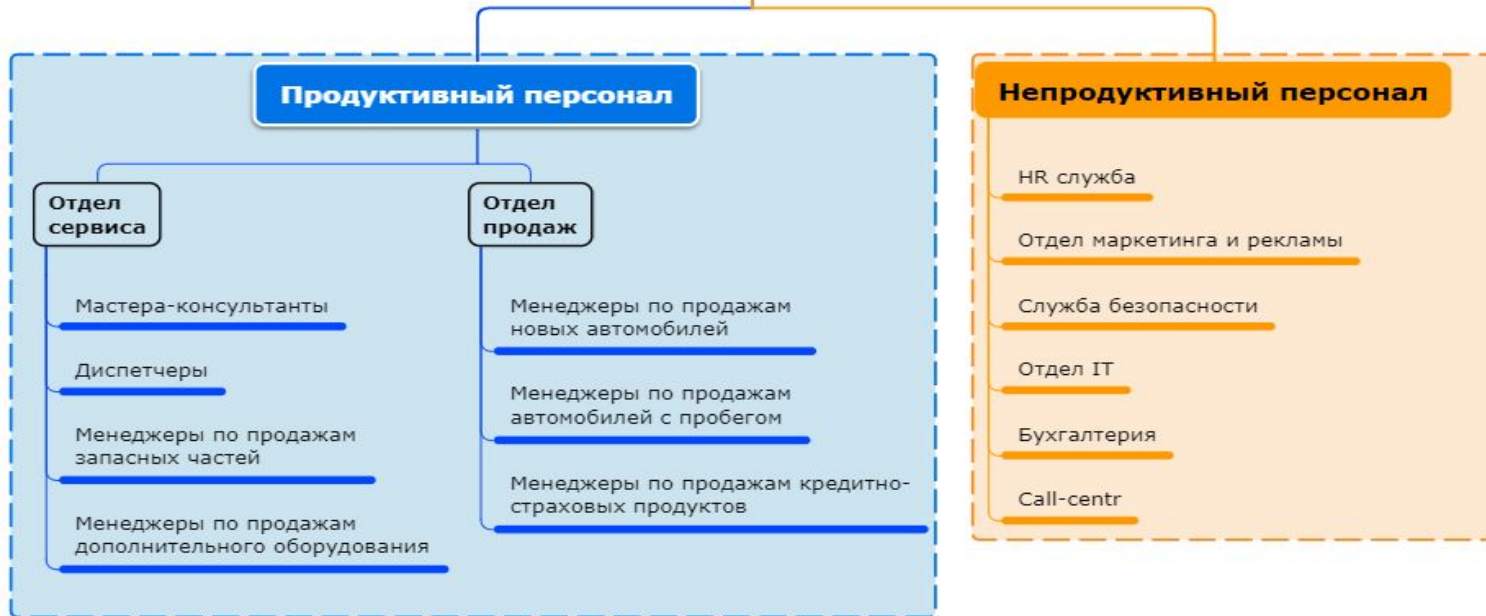
Годовой оборот

> 1 000 000 000 рублей

254 человека



**Сотрудники Компании
"АвтоГрад" как субъекты
системы обучения и развития**



Разовый Велком-тренинг на старте работы

Базовый тренинг по продажам

Ежегодная проверка базовых знаний

Обучение от производителя (ежегодно)

Сертификация от производителя

Разовый Велком-тренинг на старте работы

Периодические тренинги (раз в год по желанию)



Ограничения существующей модели

1. Обучение ведется в очной форме, с отрывом от производства.
2. Обучение ведется в смешанные группы, отсутствует дифференциация по группам должностей (или она недостаточна).
3. Обучение ведется для сотрудников с разным уровнем развития навыка.
4. Отсутствие положительной динамики по результатам периодической проверки базовых знаний.
5. Усталость персонала от однообразных форм обучения.
6. Высокие расходы на обучение.

10%

каждый менеджер занят на
различного рода обучениях
(совокупно - внутреннее и внешнее
обучение)

207 часов

было проведено в 2021 году
внутренних обучающих мероприятий
(тренинги, мастер-классы,
семинары)



Дерево текущей реальности



Планируемые положительные изменения при введении модели СДО



- Количество изучающих теорию - неограниченно.
- Количество участников на отработке навыка (практика) - малые группы, возможность глубокой проработки.
- Временные затраты бизнес-тренера на подготовку к тренингу - стремится к 0.
- Продолжительность тренинга сокращается на 50%.
- Повышается вовлеченность персонала, появляется интерес, элементы геймификации.
- Сокращаются расходы на обучение

Экономическая эффективность внедрения СДО

Сейчас	После введения СДО
Прямые затраты (заработная плата бизнес-тренера на время подготовки и проведения тренинга)	
р.22 440	р.3 591
Сопутствующие затраты (амортизация помещений, коммунальные расходы, расходные материалы, канцелярские товары)	
р.4 010	р.1 210
Косвенные затраты (заработная плата участников тренинга, недополученная выгода Компании)	
р.275 811	р.137 405
Итого на 1 тренинг продолжительностью 8 часов для 6 участников	
р.301 261	р.142 206
Итого на год (25 тренинг-дней)	
р.7 531 525	р.3 555 150

49% ЭКОНОМИЯ

7 531 525 рублей

(расходы на проведение тренингов до внедрения СДО) -

3 555 150 рублей

(расходы на проведение тренингов после внедрения СДО) -

288 369 рублей

(расходы на внедрение СДО) =

рублей

3 688 006



Спасибо за внимание!

Готова ответить на ваши вопросы

Оптимизация процесса подготовки менеджеров по продажам
путем внедрения системы дистанционного обучения
(на примере Группы компаний «АвтоГрад»)