



КОСМИЧЕСКИЙ ПЛАСТИЧНЫЙ ПЕСОК

Поиск и подбор персонала.

От продавца магазина «Космический пластичный песок» во многом зависит выручка магазина. Поэтому к выбору сотрудника на эту должность нужно относиться с повышенным вниманием.

На должность продавца хорошо подходят девушки. Они должны быть приятной внешности, и опрятно одеты. На лице не должно быть пирсинга, и не должно быть татуировок на открытых частях тела. Plusом будет образование в области педагогики или психологии. Для того, чтобы начать отбор кандидатов на эту должность, необходимо организовать поток входящих резюме. Сделать это можно разместив объявления о приеме на работу на сайтах объявлений (например, www.avito.ru, www.hh.ru или www.irr.ru), в газетах (вы должны найти газеты, где размещают предложения о работе, либо газеты, которые выпускают большим тиражом не реже 1 раза в неделю, и где есть раздел объявлений читателей), и в группах в социальных сетях (например www.vk.ru или www.ok.ru, с этих сетей вам нужно будет найти группы с предложениями о работе в вашем городе).

В качестве текста объявления вы можете использовать следующую информацию:

Компания «Космический пластичный песок» ищет сотрудников! Если вы веселый, жизнерадостный человек, который бесконечно любит общаться с другими людьми, то работа с нами будет для вас настоящей радостью!

Наименование вакансии: Продавец-консультант

1. Требования:

- 1.1. Законченное среднее образование*
- 1.2. Любовь к общению и активной деятельности*
- 1.3. Нацеленность на результат*

2. Обязанности:

- 2.1. Консультирование клиентов по продукции*
- 2.2. Информирование о специальных акциях и предложениях*
- 2.3. Поддержание порядка в магазине*
- 2.4. Подготовка товара к продаже*
- 2.5. Выкладка товара*
- 2.6. Работа с системой учета товара*

2.7. Контроль над запасами расходных материалов

3. Условия:

3.1. График работы 2/2

3.2. 1000 р. в смену + 10% от продаж при выполнении плана

3.3. Стабильная заработная плата

По всем вопросам обращайтесь: Ваше имя, ваш телефон.

Когда вы сформируете список кандидатов на вакансию продавца (создадите базу, в которой будут указаны имена и телефоны кандидатов), необходимо будет пригласить кандидатов на собеседование. Старайтесь проводить не больше 3-4 собеседований в день. Делайте перерыв, как минимум в полчаса, между каждым собеседованием. Ниже, в таблице № 1 указано, как правильно проводить собеседование, и что нужно ожидать от подходящих кандидатов:

Таблица №1

Проведение собеседования на должность продавца магазина

№ этапа	Содержание этапа	Положительный ответ	Отрицательный ответ
1	Попросите кандидата представиться и подробно рассказать об опыте работы. Запишите названия компаний, которые назовет кандидат.	Кандидат назовет названия компаний и обязанности, которые он выполнял.	Кандидат будет уклоняться от конкретных фактов о работе.
2	Попросите кандидата рассказать, что он знает о «Космическом пластичном песке»	Кандидат расскажет, что это, как этим пользоваться, и почему это нравится целевой аудитории.	Кандидат плохо осведомлен или совсем не осведомлен о «Космическом пластичном песке».
3	Попросите кандидата рассказать о себе.	Кандидат назовет названия компаний и обязанности, которые он выполнял.	Кандидат будет немногословен.
3	Попросите кандидата рассказать о том, почему он решил выбрать эту работу.	Потому, что любит детей, и развивающие игры.	Потому, что нужны деньги.
4	Проведите с кандидатом деловую игру, попросив его продать вам «Космический пластичный песок»	Кандидат будет продавать, указывая на свойства товара. (например: космический песок легко убирать с поверхностей)	Кандидат будет продавать, указывая на качества товара. (например: космический песок красивый и приятный на ощупь)
5	Расскажите кандидату о компании, и об условиях работы в магазине.	-	-
6	Поблагодарите кандидата за участие в собеседовании, и	-	-

	скажите дату, когда вы сообщите ему о решении.		
--	--	--	--

После собеседования, необходимо найти контакты тех компаний, в которых работал кандидат, и связаться с ними. Вам нужно будет попросить дать рекомендации относительно кандидата.

Тот кандидат, который больше подходит по внешним данным, количеству положительных ответов на собеседовании, и отзывам предыдущих работодателей, должен стать продавцом магазина «Космический пластичный песок».

Для того, чтобы уволить сотрудника, необходимо сообщить ему об этом за 2 недели, до предполагаемой даты увольнения. При этом, необходимо выплатить ему всю задолженность по заработной плате. Причиной увольнения сотрудников могут быть частые опоздания, а также не соблюдение регламентов работы.

Систему мотивации для продавцов Вы можете получить у менеджера компании.

После того, как вы примете нового сотрудника на работу необходимо будет ознакомить его с информацией о товаре и скриптами продаж, которые Вы можете получить у менеджера компании.