

Седых Андрей  
Внедорожник29.рф, г. Архангельск  
Профессиональная подготовка и ремонт внедорожников



Проблема была в следующем – у меня, как у собственника (соучредителя), было четкое понимание, что без создания нормальных бизнес процессов и систем в бизнесе развития не будет. И одна из основных проблем – это персонал. До участия в обучении было сделано немало – внедрены сложные анкеты, испытательный срок, система наставничества, особенно у исполнителей. Но к сожалению, все это были не составляющие одной системы, а разрозненные кусочки. При этом был печальный опыт наема персонала, который не соответствовал требованиям, увольнение, потом набор снова и т.д. Не сказать, что была безумная текучка кадров, но роста и развития бизнеса не было. Летом 2017 было принято решение о развитии бизнеса, увеличении оборота, прибыли, открытии новых направлений.

Стало понятно, без системы работы с кадрами в этом деле у нас ничего не получается. Я начал просматривать методики и курсы по привлечению персонала. Сначала было желание записаться на курс Дмитрия Дубровского (он наверно единственный, кто активно занимается консалтингом для автосервисов), но не складывалось по времени. Просто купил информационные материалы.

Потом пришло письмо от П. Пономарева и там была ссылка на бесплатный вебинар. Пересилил себя, прослушал. Понял, что идеология подачи материала и взгляд тренера очень близки мне.

Первый раз фамилию Пономарев я услышал в августе 2015 г, когда спросил одного знакомого подсказать какое то обучение по интернет и е-майл рекламе.

В ответ он мне прислал следующий текст (дословно):

«Петр Пономарев <http://www.green-sales.ru/>. У него своеобразный подход, заточен на интернет магазины, ну и в принципе взгляд на бизнес интересный»

На рассылку П. Пономарева я подписался с 2016 года. Честно, изредка просматривал письма, что то нравилось, что то было не понятно.

В этот момент у Пономарева стартовало три параллельных курса – HR, маркетинг и школа директоров, то был сложный процесс выбора между ними. Здравый смысл победил, я выбрал HR и школу директоров, маркетинг оставил на 2018 год.

Конечно, были сомнения по дистанционному обучению, причем очень сильные.

Ну нет у меня доверия к дистанционному обучению. И наверно не только у меня, особенно после определенного возраста и опыта. Особенно, при наличии в спаме и баннерах объявлений типа «Стать миллионером за три дня».

Начало обучения меня удивило, особенно домашними заданиями и тщательностью их проверки и разбора. Заставило напрячься и начать реально заниматься. Порадовали дополнительные материалы, особенно запомнилась 4-х фазная модель.

К самому курсу и подаче материалов претензий нет – он соответствует моим ожиданиям на 100%. Некоторые вещи оказались настолько непривычными, что пришлось ломать свое мышление и только тогда получались домашние задания.

Были определенные проблемы с подготовкой курсовой – просто не хватало времени, был вариант сделать все по правильному и внедрить, либо сделать именно как курсовую работу студентом. Из за нехватки времени был выбран второй вариант, что конечно немного смазало радужные ожидания от обучения, о чем я честно написал в группе Элита. Главный результат моего обучения на данном тренинге – это набор реальных документов, методик (причем часть я просто скопировал из материалов обучения без доработки), понимания как это применять и что уже можно делегировать исполнительному директору.

Начал применять, часть документов и методик внедрил, сейчас дописываю недостающие документы и пытаюсь собрать систему. Надеюсь к новому году успеть...

Буду ли я дальше учиться в данной компании? Точно буду, как минимум еще 2-3 курса – маркетинг, школа директоров 2 часть, может что то еще. Обязательно продлю на 2018 год Элиту. Сейчас понимаю, что пока к более сложным обучением пока не готов...

Пока писал отзыв, оплатил в рассрочку «Годовой абонемент «LIFE». Спецпредложение»