

# ТРЕНИНГ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ НАВЫКОВ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «ZERNOFF, SRL»

*Анна ЗАЙКОВСКИЙ,*

*Факультет экономических наук*

CZU: 005.963.1:005.962

annyzaicovschi7@gmail.com

В современном мире никто не может остановиться на достигнутом и не развиваться дальше. Это особенно важно для людей, занятых в сфере бизнеса и работы с людьми. Развитие профессиональных навыков – ключевой фактор для успешной карьеры и личного роста. Одним из самых эффективных инструментов развития навыков является тренинг.

Тренинги помогают существенно повысить эффективность работы сотрудников, обновить их знания и навыки, а также улучшить качество продукции или услуг.

**Методология:** в процессе исследования были использованы следующие методы: анкетирование, метод прямого наблюдения, описательный метод, анализ, синтез и др.

Тренинги – это специально разработанные программы обучения, позволяющие сотрудникам получить новые знания и навыки. Они могут проводиться как внутри компании, так и с участием внешних специалистов. Тренинги могут быть организованы по различным темам, например: обучение продажам, управление проектами и т. д.

**Предметом исследования в данной работе является компания в «Zernoff. Beverages SRL».** Цель изучить эффективность системы тренингов на примере тренинга, который проводится с периодичностью два раза в год под названием «Шаги торгового представителя».

Данный тренинг направлен на повышение квалификации сотрудников, ответственных за продажи продукции компании, в основном на территории Республики Молдова, а также во многих странах Европы, Азии, Америки и Африки. Он позволяет освоить эффективные техники продаж, а кроме того, обучает управлению торговым процессом.

Тренинг включает в себя такие методы, как: лекция с обсуждением, ролевые игры, кейс-стади и др. У участников тренинга (шести человек) была рабочая тетрадь, разработанная тренерами. В ней было 11 кейс-стади, которые участники должны были выполнять по ходу дела; каждое задание сопровождалось краткими теоретическими сведениями. Содержание данной тетради предусматривало рассмотрение таких аспектов, как: подготовка к визиту, осмотр торговой точки, мерчандайзинг, работа с возражениями, цели на следующий визит по модели STAR и др. На тренинг было выделено 6 часов. Также тренинг включал в себя, как отмечалось, ролевые игры (игра с возражениями).

## Расчёт эффективности тренинга по ROI

$$ROI = (\text{доходы} - \text{расходы}) / \text{расходы} * 100$$

**Таблица 1.** Сводная таблица продаж до и после тренинга

до тренинга: 1 сотрудник – 20 000 в день 20 000 * 6 = 120 000 леев в день 120 000 * 21 = 2 520 000 леев в месяц	после тренинга: ПРОГНОЗ 1 сотрудник – 22 000 22 000 * 6 = 132 000 в день 132 000 * 21 = 2 772 000 в месяц
--	--

Увеличилось на 12 000 леев в день и на 252 000 леев в месяц

$$ROI = (252\ 000 / 2\ 000) / 2\ 000 * 100 = 12\ 500$$

ROI имеет такой показатель, поскольку прибыль компании в день составляет 1 млн. леев и выше.

**Таблица 2.** Прогнозирование методом линейной регрессии

Кол-во раз	Расходы на организацию (тыс. леев)	Доходы (млн. леев)	x * y	x <sup>2</sup>	y <sup>2</sup>
1	2	2,7	5,4	4	7,29
2	1	3,51	3,51	1	12,3201
3	1,5	3,9	5,85	2,25	15,21
<b>Итого</b>	<b>4,5</b>	<b>10,11</b>	<b>14,76</b>	<b>7,25</b>	<b>34,8201</b>

**Таблица 3.** Расчетные данные

b	-0,81	<b>Расчёт:</b> b = - 1,215 / 1,5 = 0,81 x = 4,5 / 3 = 1,5; 10,11 / 3 = 3,37 a = 3,37 - (-0,81) * 1,5 = 4,585 y <sub>4</sub> = 4,585 + (-0,81) * 2 = 2,965
x	1,5	
	3,37	
a	4,585	
y <sub>4</sub>	<b>2,965</b>	

Т.е. при выделении на тренинг суммы в 2 тыс. леев прогнозный объем доходов составит 2,965 млн.леев.

**Выводы.** Анкетирование участников тренинга, проведенное нами перед тренингом и после него, позволило выявить, что в процессе обучения повысился их уровень знаний и навыков. Непосредственное наблюдение за ходом тренинга дает основания утверждать, что тренинги являются важным инструментом обучения персонала и имеют множество преимуществ для организации. Они способствуют коммуникации сотрудников, позволяют повысить эффективность их работы, улучшить качество продукции и услуг и т. д. Тренинги могут привести к усилению конкурентоспособности организации. При этом необходимо понимать, что организация тренингов должна быть продуманной и целенаправленной, чтобы

достичь максимального эффекта. Результаты оценки помогают определить, какие компетенции были улучшены, а также выявить проблемные моменты и области для дальнейшего улучшения процесса обучения.

**Литература:**

1. <https://zernoff.md/ru/>
2. <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/68543>
3. <http://statistica.ru/theory/osnovy-lineynoy-regressii/>

*Рекомендовано  
Анна ВОЛОСЮК, ассист. унив.*