

## РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСКОГО КАНАЛА

**Разработка и внедрение систем управления партнерским каналом** – это структура, связи, коммуникации, создание общей культуры, обучение, развитие, оценка, контроль эффективности партнерской сети компании. Важен системный подход, ответственность за результаты и эффективность, понимание внутренних процессов, целей и задач компании. Начало проекта – это всегда внедрение (вживание) в компанию, это проведение огромного количества интервью, анкетирований и тестирований, на основе которых, проводится глубокий анализ всего происходящего в компании, затем разрабатывается и предлагается решение, которое согласуется с заказчиком до полного понимания и разделенного видения всеми участниками внедряемого проекта

### Цели:

- Создать систему эффективного управления партнерской сетью
- Повысить эффективность продаж партнерами продуктов/решений компании
- Повысить профессиональный уровень сотрудников партнерских компаний
- Увеличить долю продуктов/решений компании в общем объеме партнерских продаж
- Повысить уровень лояльности партнеров

### ФОРМАТ 1:

Разработка и проведение/внедрение отдельных модульных проектов по развитию партнерской сети, связанных (не связанных) между собой, в зависимости от поставленных задач и потребностей компании:

#### Оценка сотрудников партнерских компаний:

**«360 градусов»** – разработка и проведение «круговой» оценки сотрудников. С использованием методов анкетирования, интервьюирования коллег, клиентов, подчиненных, руководителей

**Ассесмент-центр** – метод оценки сотрудников, основным инструментом которого является моделирование ключевых рабочих ситуаций с внешним наблюдением, сведением и обратной связью

**Центр развития** – мероприятие по обучению и развитию сотрудников с элементами его оценки, используемые методы обучения: case-study, basket-метод, ролевые игры, интервьюирование, тестирование, личностные опросники, групповые дискуссии / обсуждения, презентации, письменные упражнения, работа в парах, самооценка, оценка коллегами и др.

**Индивидуальный ассесмент** – структурированное (бихевиоральное, биографическое, проекционное и т. д.) интервью, результатом которого является деловой портрет сотрудника и развивающая обратная связь

**Тестирование** – создание, по заданным условиям, оценочного инструментария для решения различных задач – оценки кандидатов, кадрового резерва и т. д.

#### Обучение сотрудников партнерских компаний:

**Тренинг** – классическая форма обучения, в ходе которой, после презентации блока теории, участники отрабатывают эффективные модели поведения. Программа каждого тренинга разрабатывается/адаптируется с учетом запроса компании и специфики бизнеса. Тренинг предваряет входное анкетирование/интервьюирование. Завершается тренинг домашним заданием на отработку навыков. Тренинги направлены на формирование и развитие навыков и установок. Около 70% времени – практическая часть, задача которой – отработка навыков.

**Посттренинговое сопровождение** – актуализация знаний, навыков, полученных слушателями в ходе тренинга, интегрирование их в ежедневный рабочий процесс в формате:

- дистанционных курсов;
- групп посттренингового сопровождения с применением Корпоративной социальной сети;
- метода «обучение действием»;
- индивидуальных консультаций с тренером по материалам тренинга;
- выполнения специальных домашних заданий;
- мини-тренингов, направленных на формирование, отработку одного конкретного навыка;
- оценочных мероприятий: тестов, опросов, интервью, составленных по материалам тренинга;
- коучинга;
- центров развития;
- мастерских, мастер-классов, сессий, семинаров, в ходе которых обсуждаются и анализируются конкретные ситуации того, как применяются полученные на тренинге знания и навыки, разбираются сложные рабочие ситуации и др.

**Массовые корпоративные мероприятия** – собрания, форумы, конференции, менеджерские дни. Построения программы с чередованием разнообразных форм активностей в ходе мероприятия, вовлечение сотрудников, создание и поддержание конструктивного настроения и эмоционального подъема

**E-learning** – удаленное (дистанционное) обучение на различные темы. Каждый дистанционный курс содержит теоретические лекции, тесты и экзамены, а также кейсы, ролевые игры и практические задания на отработку знаний, полученных в результате обучения. Возможна установка на e-learning систему заказчика или предоставление участникам через Интернет доступа к размещенным на сервере курсам на определенный срок, при этом возможна организация тьютерства (отслеживание менеджером успешности прохождения того или иного курса, создание для заказчика отчетов и прямая связь с участниками курсов)

**Коучинг** – индивидуальный метод развития, направленный на взаимодействие коуча с сотрудником по формированию, развитию его навыков, умений и установок, на оказание ему помощи в достижении лучших результатов в работе

Индивидуальное обучение – тип коучинга, направленный на формирование, развитие конкретных навыков работника, повышение уровня его профессионализма

Развивающая сессия – тип коучинга, направленный на развитие личности сотрудника, решение личных проблем, связанных не только с работой и карьерой, но и со всей его жизнью, способный помочь сотруднику принять оптимальное решение в сложной ситуации

#### Консалтинговые решения:

**Разработка модели компетенций** – набора требований (знания, навыки, модели поведения), необходимых носителю позиции в партнерской компании для успешного выполнения поставленных задач

**Разработка системы коммуникаций в рамках партнерского канала** – определение и внедрение инструментов внутреннего PR-а, способствующих повышению эффективности вертикальных и горизонтальных коммуникаций между партнерами компании

**Разработка и внедрение эффективной технологии продаж** – создание с нуля либо оптимизация / реорганизация недостаточно эффективной службы продаж, существующей у партнера/партнерской сети. Включает в себя планирование продаж, отбор и обучение специалистов, аудит используемых технологий и предложение новых вариантов

**Создание школы/ учебного центра** – структурного подразделения, отвечающего за функционирование, развитие системы обучения и развития партнеров компании

**Разработка системы грейдов** – системы должностных уровней (классов, разрядов), необходимых для систематизации и унификации заработных выплат сотрудникам партнерских компаний

**Разработка системы премирования на основе KPI** – системы показателей, измеряющей эффективность (результативность) сотрудников, команды или процесса (функции) по заданным критериям

**Разработка решений для продвижения проектов** - презентации, различные инструменты диагностики, системы информационных рассылок, правила, принципы и регламенты коммуникации

#### ФОРМАТ 2:

##### Создание системного проекта «под ключ»:

- Учитываются специфические потребности компании (например, повышение компетентности большого количества сотрудников за счёт системного, многоступенчатого, разветвлённого процесса)
- Разрабатывается комплексная программа обучения
- Бизнес – кейсы программы разрабатываются специально под бизнес компании
- Создается четкий график проведения программ, описываются процессы их проведения
- Обучаются внутренние тренеры компании проведению обучающих программ, передача программ внутрь
- Предлагаются нестандартные консалтинговые решения

##### Этапы:

1. Проведение диагностики: интервью, анкетирований и тестирований, на основе которых, проводится анализ текущей ситуации в компании, бизнес-процессов, моделей и систем.
2. Разработка решения, которое согласуется с заказчиком до полного понимания и разделенного видения всеми участниками внедряемого проекта.
3. Дизайн, планирование проекта.
4. Проведение мероприятий проекта.
5. Оценка эффективности проекта.



### Результаты:

1. В компании существует эффективная система управления партнерской сетью
2. Сотрудники партнерских компаний имеют знания, навыки и умения для увеличения эффективности продаж продуктов / решений компании
3. Увеличена доля продуктов/решений компании в общем объеме партнерских продаж
4. Более высокий уровень лояльности партнеров
5. Существует общая культура партнерской сети
6. налажена коммуникация между партнерами, партнерами и компанией

### Сервис оказан для Компаний:

