ОГЛАВЛЕНИЕ

Тема 1. .Подбор, анализ нормативных и правовых документов, необходимых в деятельности организации

* 1. Нормативно-правова деятельность
	2. Маркетинг и реклама

Тема2. Изучение учредительных, распорядительных документов и пользовательских соглашений компании BOYARD

2.1. Официальна информация ООО "БОЯРД". Учредительный документ.

2.2. Виды соглашений

Тема3.Характеристика организационной структуры управления ООО»Боярд».Маркетинг.

3.1 Маркетинг.

3.2.Обьзанности специалистов маркетинговой и рекламной деятельности

Тема4.Характеристика используемых на предприятии теорий и систем мотивации, лидерства и власти и др.

Тема5.Оценка макроэкономической среды компании ООО «Боярд»

**ТЕМА 1.Подбор, анализ нормативных и правовых документов, необходимых в деятельности BOYARD**

История BOYARD начинается с предложения рынку мебельной четырехшарнирной петли в 2002г. Торговая марка BOYARD(ООО”Боярд”) официально зарегистрирована в 2003г. Российской Федерации. Стартовал процесс международной регистрации бренда. Открыт филиал BOYARD в Москве — собственный офис со складскими помещениями. Компания BOYARD начинает разрабатывать документы нормативно - правового характера , необходимых для использования в деятельности организации, а также для осуществления маркетинговой и рекламной деятельности на рынке.

1. Организует прибыльную работу предприятия с нормой прибыли, определённым отдельным документом.
2. Компания руководит в соответствии с действующим законодательством производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия, неся всю полноту ответственности за последствия принимаемых решений.
3. Обеспечивает меры по соблюдению правил пожарной безопасности на предприятии, а так же соблюдение мер техники безопасности.
4. Принимает меры по укреплению здоровья всех работников компании .
5. Организует работу и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений.
6. Обеспечивает выполнение предприятием всех обязательства поставщиками, заказчиками и кредиторами, включая учреждения банка, а также хозяйственных.
7. Принимает меры по обеспечению предприятия квалифицированными кадрами.
8. Обеспечивает правильное сочетание экономических и административных методов руководства, единоначалия и коллегиальности в обсуждении и решении вопросов, материальных и моральных стимулов повышения эффективности работы компании, применение принципа материальной заинтересованности и ответственности каждого работника за порученное ему дело и результаты работы всего коллектива, выплату заработной платы в установленные сроки.
9. Компания BOYARD решает вопросы, касающиеся финансово-экономической и хозяйственной деятельности предприятия, поручает ведение отдельных направлений деятельности другим должностным лицам - заместителям директора.

Также директор фирмы BOYARD имеет права:

1. Без доверенности действовать от имени предприятия.
2. Представлять интересы предприятия во взаимоотношениях с гражданами, юридическими лицами, органами государственной власти и управления.
3. Распоряжаться имуществом и средствами предприятия с соблюдением требований, определенных законодательством, Уставом предприятия, иными нормативно-правовыми актами.
4. Открывать в банковских учреждениях расчетный и другие счета.
5. Заключать трудовые договоры (контракты).
6. Принимать решения по представлениям: о привлечении работников, нарушивших производственную и трудовую дисциплину, виновных в причинении материального ущерба предприятию к материальной и дисциплинарной ответственности; о моральном и материальном поощрении особо отличившихся работников.
7. Выдавать доверенности на совершение гражданско-правовых сделок, представительство, пр.
8. В пределах, установленных законодательством, определять состав и объем сведений, составляющих коммерческую тайну, порядок ее защиты, технику безопасности.

Компания BOYARD знает :

1. Законодательные и нормативные правовые акты, регламентирующие производственно-хозяйственную и финансово-экономическую деятельность предприятия.
2. Методические и нормативные материалы других органов, касающиеся деятельности предприятия.
3. Профиль, специализацию и особенности структуры предприятия.
4. Перспективы технического, экономического и социального развития предприятия.
5. Производственные мощности и кадровые ресурсы предприятия.
6. Налоговое законодательство.
7. Рыночные методы хозяйствования и управления предприятием.
8. Порядок заключения и исполнения хозяйственных и финансовых договоров.
9. Конъюнктуру рынка.

Компания BOYARD несет ответственность:

1. За ненадлежащее исполнение или неисполнение своих должностных обязанностей, предусмотренных настоящей должностной инструкцией.
2. За правонарушения, совершенные в процессе осуществления своей деятельности.
3. За причинение материального ущерба.
4. Директор предприятия несет персональную ответственность за последствия принятых им решений, выходящих за пределы его полномочий, Уставом предприятия, иными нормативными правовыми актами.
5. Директор предприятия, недобросовестно использующий имущество и средства предприятия в собственных интересах или в интересах противоположных интересам учредителей, несет ответственность в пределах, определенных гражданским, уголовным, административным правом.
6. Участие в общественной жизни предприятия.
7. Заниматься эстетическим и этическим развитием подчиненных, самовоспитанием.
8. Соблюдение правил пожарной безопасности и внутреннего распорядка.

**1.2.Маркетинг и реклама**

Далее по факту важности следуют маркетолог и рекламный менеджер. Основные положения этой должности представлены ниже:

1. 1.Маркетолог и рекламный менеджер по продажам относится к категории специалистов.
2. Маркетолог и рекламный менеджер по продажам назначается на должность и освобождается от нее приказом генерального директора компании.
3. Маркетолог и рекламный менеджер по продажам подчиняется непосредственно коммерческому директору компании BOYARD / начальнику отдела продаж / региональному менеджеру по продажам .
4. На время отсутствия маркетолога и рекламного менеджера по продажам его права и обязанности переходят к другому должностному лицу, о чем объявляется в приказе по организации.
5. На должность маркетолога и рекламного менеджера по продажам назначается лицо, отвечающее следующим требованиям: образование -- высшее или неполное высшее, стаж аналогичной работы от года.
6. Маркетолог и рекламный менеджер по продажам руководствуется в своей деятельности законодательными актами РФ, Уставом компании, Правилами
7. компании.
8. Исходя из должностных обязанностей маркетолога менеджера по продажам он:
9. Занимается поиском потенциальных клиентов.
10. Ведет коммерческие переговоры с клиентами.
11. Осуществляет прием и обработку заказов клиентов, оформляет необходимые документы.
12. Выясняет потребности клиентов в продукции, реализуемой компанией, и согласовывает заказы с клиентом в соответствии с его потребностями и наличием ассортимента.
13. Мотивирует клиентов на работу с компанией в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта.
14. Составляет ежемесячный план продаж.
15. Ведет отчетность по продажам и отгрузкам клиентам компании.
16. Участвует в разработке и реализации проектов, связанных с деятельностью отдела продаж.
17. Ведет клиентскую базу.

Маркетолог и рекламный менеджер по продажам имеет право:

1. Получать информацию, в том числе и конфиденциальную, в объеме, необходимом для решения поставленных задач.
2. Представлять руководству предложения по совершенствованию своей работы и работы компании.
3. Требовать от руководства создания нормальных условий для выполнения служебных обязанностей и сохранности всех документов, образующихся в результате деятельности компании.
4. Принимать решения в пределах своей компетенции.

Маркетолог и рекламный менеджер по продажам несет ответственность:

1. За невыполнение и/или несвоевременное, халатное выполнение своих должностных обязанностей.
2. За несоблюдение действующих инструкций, приказов и распоряжений по сохранению коммерческой тайны и конфиденциальной информации.
3. За нарушение правил внутреннего трудового распорядка, трудовой дисциплины, правил техники безопасности и противопожарной безопасности.

Что касается основных специалистов, их обязанности на прямую зависят от их специальности, а также основных положений фирмы.

**Тема2. Изучение учредительных, распорядительных документов и пользовательских соглашений компании BOYARD**

**2.1.Официальна информация ООО "БОЯРД". Учредительный документ.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Сокращенное** **наименование** | ООО "БОЯРД" |
| **Полное наименование** | ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ " |
| **Статус** |  |
| **Руководители** |  |
| **ОГРН** |  |
| **ИНН / КПП** |  |
| **Уставный капитал** |  |
| **Вид деятельности** | (46. в другие группировки |
| **Тип налогообложения** | ОСН |
| **Количество учредителей** | 2 |
| **Регион РФ** |
| **Юридический адрес** |
| **Фактический адрес** | , 2, 28, обл. Свердловская, г. Екатеринбург |
| **Отзывы и мнения** | Не найдено  |
| **Отзывы и мнения сотрудников** | Не найдено   |
| **Электронный адрес** | Не найдено |
| **Телефон управляющего** | Не найдено |
| **Адрес сайта** | Не найдено |
| **Краткая справка** | Организация 'ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕН-НОСТЬЮ "БОЯРД"' Детальная информация доступна в выписке из ЕГРЮЛ ив разделе [история](https://nalog.io/inn/6670017890#history). |

### Сведения об учредителях (участниках) юридического лица

###  ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ сведений о данном лице

### Фамилия

### ИНН

### ) 5

### ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи,

### содержащей указанные сведения

**ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ сведений о данном лице 10266050 26.09.2002**

**Фамилия**

### ИНН

### Полное наименование 10Номинальная стоимость доли (в рублях

### Размер доли (в процентах) 95

### ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, 26.09.2002содержащей указанные сведения

###

### 2.2. Виды соглашений

Компания ООО «БОЯРД» использует очень разные виды документа с клиентами

Например, клиент, который хочет купить товар в интернет - магазине: должен зарегистрироваться и дать согласие (пример снизу).

**СОГЛАСИЕ**посетителя сайта на обработку персональных данных

1. Выражаю ООО «БОЯРД» (далее – интернет-магазин) ИНН 6670017890, 620041, Свердловская обл, Екатеринбург г, Смазчиков ул, д. 2, кв. 28 и его представителям, свое согласие на автоматизированную и неавтоматизированную обработку моих персональных данных, включая сбор, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), использование, распространение (в том числе передачу), обезличивание, блокирование, уничтожение следующих моих персональных данных, переданных мною лично интернет-магазину, в т.ч. с использованием интернет-сервисов Google analytics, Яндекс.Метрика:
	1. фамилия, имя, отчество;
	2. адрес, номер паспорта, сведения об органе его выдавшим и дате выдаче;
	3. номер телефона (домашний/ сотовый);
	4. электронная почта;
	5. источник захода на сайт www.boyard.biz (далее – сайт интернет-магазина) и информация поискового или рекламного запроса;
	6. данные о пользовательском устройстве (среди которых разрешение, версия и другие атрибуты, характеризуемые пользовательское устройство, IP-адрес)
	7. информация о браузере пользователя (или иной программе, с помощью которой осуществляется доступ в сеть Интернет), технические характеристики оборудования и программного обеспечения, используемых пользователем;
	8. дата и время доступа;
	9. данные, характеризующие аудиторные сегменты;
	10. параметры сессии;
	11. данные о времени посещения;
	12. идентификатор пользователя, хранимый в cookie.
2. Интернет-магазин может обрабатывать мои персональные данные сроком 12 месяцев в следующих целях:
	1. связи со мной, в том числе направление уведомлений, запросов и информации, касающихся использования сайта магазина, обработки, согласования заказов и их доставки, исполнения соглашений и договоров.
	2. обезличивания персональных данных для получения обезличенных статистических данных, которые передаются третьему лицу для проведения исследований, выполнения работ или оказания услуг по поручению магазина.
3. Обработка (на бумажных носителях; в информационных системах персональных данных и без использования средств автоматизации, а также смешанным способом) магазину моих персональных данных должна осуществляться в соответствии с требованиями Федерального закона от 27.07.2006г. № 152-ФЗ «О персональных данных», Политикой об обработке и защите персональных данных».
4. Также даю свое согласие на предоставление интернет-магазином моих персональных данных как посетителя сайта интернет-магазина агентствам, с которыми сотрудничает интернет-магазин. Интернет-магазин вправе осуществлять обработку моих персональных данных следующими способами: сбор, запись, систематизация, накопление, хранение, обновление, изменение, использование, передача (распространение, предоставление, доступ).
5. Настоящее согласие, в том числе на передачу персональных данных третьей стороне в соответствии с п. 4 настоящего согласия, вступает в силу с момента моего перехода на сайт интернет-магазина и действует до дня отзыва в письменной форме.
6. Настоящее согласие может быть отозвано письменным заявлением на e-mail data@boyard.biz.

**Пример 2**

 Если вы хотите сотрудничать и получить более подробную информацию о продукции **BOYARD (ООО «БОЯРД»)**, надо заполнить, вот такую анкету:

**Предложить сотрудничество**

**Ваше имя**

**Ваш E-mail**

**Ваш телефон**

**Название компании**

**Ваш город**

**Ваш регион**

**Регулярность заказ**

**Начало формы**

**Пример3**

Если вы хотите присоединиться к коллективу BOYARD, надо [заполнить специальную форму](https://www.boyard.biz/about/boyard_job/). И обязательно резюме.

**ФИО**

**Контактний телефон**

**E-mail**

**Вакансия**

**Выбрать файл резюме**

**Дополнительная информация**

Анализ документов компании ООО»Боярд» показал, что компания открыта до сотрудничества с другими физическими, юридическими лицами а также и с фирмами.

**Тема3.Характеристика организационной структуры управления ООО»Боярд».Маркетинг.**

* 1. **Маркетинг**

Как происходит Управление качеством ПРОДУКЦИИ в компании BOYARD? Рассмотрим управление качеством в компании BOYARD на примере модели жизненного цикла продукции. Разработка и внедрение каждого нового продукта, или усовершенствование уже имеющегося, осуществляется в несколько этапов. На каждом из них Департамент качества Компании осуществляет тщательный контроль. Этапы взаимосвязаны и взаимообусловлены. Такая концептуальная модель позволяет проводить наиболее тонкую, глубокую и детальную работу с качеством нового продукта. Мы рассмотрим Маркетинг . На первом этапе, который называется «Маркетинг», компания BOYARD работаем с желанием или потребностью клиента. Прорабатывает клиентский запрос, понимая, что качество – это в том числе возможность предоставить клиенту то, что он хочет, – актуальный, действительно необходимый продукт. Рыночная востребованность – одно из ключевых понятий, лежащих в основе качества продукта на этом этапе. Клиенту нужен продукт, обладающий конкретными характеристиками и свойствами, не больше и не меньше. Ему не нужна идеальная фурнитура с множеством функций, часто излишних. Пользователю важно, чтобы продукция отвечала его конкретным запросам. На этом этапе я изучила как правильно анализировать потребности клиентов, продумывать, каким образом смогу лучше и эффективно удовлетворить их. Компания BOYARD оцениваетт идею будущего продукта, рассматриваетт его с разных сторон, исследуетт его слабые стороны, взвешиваетт риски и решаетт, за счет чего их минимизировать. Уже на этом этапе намечается направление разработки и конечная цель.

В компании ООО»Боярд» есть отделение рекламной деятельность. Занимаетсь продвижением компании на рынке. У компании есть свой :

* товарный знак
* фирменный шрифт
* фирменный блок
* габариты товарного знака и фирменного блока
* фирменный цвет

**3.2.Обьзанности специалистов маркетинговой и рекламной деятельности**

Компания здраво и объективно оценивает особенности и возможности каждого сотрудника. И если стравлять перед вами задачу, компания уверенна, что вы можете ее решить.

У нас с вами слишком мало времени, чтобы тратить его на уговоры. Давайте не обижать друг друга необходимостью умолять, уговаривать, слезно просить о выполнении той или иной задачи.

Есть только одна уважительная причина для несвоевременной реализации поставленной задачи: если компания дала вам другую, более срочную работу. Всё. У живого и здорового сотрудника BOYARD нет иных причин для невыполнения своих задач.

Старший маркетолог поможет найти решение поставленной задачи. Но только в том случае, если вы уже самостоятельно предприняли 3 попытки, но ни одна не увенчалась успехом.

Помните о культуре делопроизводства. Неряшливые письма раздражаютне меньше, чем слово «раньше».

Уважение к мелочам! Непродуманные и необработанные фотографии в публикациях, неряшливые презентации и образцы нашей фурнитуры, пыльные каталоги и другие рекламно-сувенирные продукты - все это бьет по имиджу BOYARD и отражается на нашей зарплате. Не говоря уж о том, что такая халатность - это явный признак профнепригодности и возможный повод для увольнения**.**

**Тема4.Характеристика используемых на предприятии теорий и систем мотивации, лидерства и власти и др.**

На правах Директора по маркетингу BOYARD, предлагает нам ознакомиться и принять к сведению некоторые базовые принципы работы нашего Отдела. Прямая речь:

«Маркетинг - это порядок в творчестве. Здесь есть логика и универсальные алгоритмы, которые отвечают за то, чтобы идеи воплотились в жизнь. Поэтому, несмотря на кажущуюся творческую атмосферу, в Отделе важна дисциплина, организованность и слаженность действий.

Творчество - понятие субъективное. Поэтому забудьте о плохих идеях. Таких не бывает. Бывают несвоевременные или неактуальные. Вот почему в нашем подразделении не может быть порицания, осуждения или гнобления творческого процесса. Любая идея или мысль обсуждается и обговаривается в уважительной форме ДИАЛОГА. Давайте разговаривать!

Если вы знаете, как повысить КПД нашей Дирекции, если есть предложения, пожелания, жалобы, если вас смущают некоторые производственные моменты - пожалуйста, обратитесь с этим к руководителю. Подобные обращения рассматриваются в любой форме, конфиденциальность гарантируется.

Каждый сотрудник нашего Отдела должен знать о деятельности Компании немного больше, чем того требует его должность. Это формирует более осмысленное отношение к BOYARD. Поэтому я готова говорить с вами о том, что вам интересно - сама, или организуя встречу с любым специалистом из других Служб нашей Компании.

Забудьте слово «раньше». Я уважаю традиции нашей Компании и ваш личный опыт. Но не буду отказываться от возможности улучшения рабочих процессов. Поэтому фразы типа «раньше мы работали по-другому» рекомендую приберечь для воспоминаний в старости.

Желание учиться и развиваться в рамках своего профиля - это стремление, которое Компания BOYARD готова поддержать. Поделитесь планами вашего саморазвития – и мы вместе подумаем, как их осуществить.

 О дисциплине и рабочем процессе

Дисциплина - качество, которое любой руководитель вправе требовать от своих сотрудников. И сотрудники в свою очередь должны требовать дисциплины от руководства. Я стремлюсь выполнять все запланированное точно в срок и максимально по мере возможностей выполнять свои обещания. И от каждого сотрудника требую такого же отношения к своим рабочим планам.

Никто, кроме меня, не может ставить задачи сотрудникам нашего Отдела. Никакие результаты вашего труда не могут быть отправлены вовне (в другие отделы Копании, партнерам и проч.) без моего уведомления. Все внешние рабочие контакты ведутся только с моего ведома. Не тратьте время на работу, которую я вам не давала. Бессмысленный энтузиазм и альтруизм в BOYARD не оплачивается.

Существует правило: выполнил - доложи, не выполнил - доложи дважды. Своевременное предупреждение о невыполнении поставленной задачи избавит вас от больших неприятностей на работе.

Как руководитель я беру на себя заботы по организации рабочего процесса своих сотрудников. Если вам требуется удобный стул, ручка или новый принтер - сигнализируйте, не стесняйтесь. Но это не значит, что я буду стирать пыль с ваших мониторов, напоминать о текущих задачах и выдавать витаминки в период гриппа. Личную ответственность, инициативность и самостоятельность еще никто не отменял.

Если ваша работа не привязана к работе других людей, если вам удобнее и проще работать автономно, если от вашего отсутствия на рабочем месте никто не страдает и вы всегда остаетесь на связи и в онлайн-доступе, - вы можете работать ВНЕ офиса. Но это скорее привилегия, чем норма.

Каждый из нас - часть большого механизма, а это значит, каждый из нас обязан четко соблюдать сроки исполнения задач. Не тяните до дедлайна, старайтесь выполнить работу и согласовать её заранее. Передача работы на согласование в последний момент приравнивается к употреблению слова «раньше», а следовательно, запрещена. Сохраните свои нервы и премию.

 О связи и взаимопонимании

«Стучите громче, не стесняйтесь!» Не стесняйтесь лишний раз подойти, позвонить, написать и напомнить мне о себе и своей задаче. «Стучите» до тех пор, пока не добьетесь от меня обратной реакции.

Электронная система документооборота и внутрикорпоративный портал BOYARD - основные каналы связи и инструменты в нашей работе. Все сообщения, служебные записки, все внутрислужебные коммуникации ведутся по этим каналам. Соответственно, для пользы дела и оптимизации рабочего процесса, каждому сотруднику надлежит максимально полно ознакомиться с возможностями этих инструментов и постоянно улучшать навыки работы с ними.

Электронная почта - это главный канал для наших рабочих коммуникаций. Если вашего проекта, заявления, служебной записки, обращения и проч. нет в моем электронном почтовом ящике - я считаю, что их нет в принципе, их не существует в природе. Всё, что вы считаете нужным донести до сведения руководителя, обязательно дублируйте на мой e-mail. Тогда мне не отвертеться. Да и вам тоже.

Если вам необходима срочная обратная связь от меня – вы свободны в выборе канала и формы: устное общение даже во время обеденного перерыва, звонок по телефону, сообщение в whatsupp… Но официальными каналами нашего общения остаётся рабочий e-mail и портал.

Видеофайлы, макеты, тексты, образцы - все, что является результатом труда сотрудников нашего Отдела, имеет право на выход в свет только после моего согласования. Наличие моей подписи на макете означает, что я разделяю с вами ответственность за результат. Отсутствие согласования значит, что ответственность за результат лежит только на вас.

Я контролирую сотрудников не потому что хочу показать свою власть или усомниться в их способностях. Контроль - это обязанность каждого руководителя, которая помогает координировать рабочие процессы в целом и предотвращать возможные ошибки. Поэтому требую своевременно информировать меня о ходе решения своих рабочих задач, не ожидая вопросов и напоминаний с моей стороны.

Мы находимся в центре бурных информационных потоков и рабочих процессов. Не всегда получается быстро переключиться на новую тему. Поэтому прежде, чем сообщать друг другу что-то важное, убедитесь, что ваш собеседник вас слушает и слышит. И, опять же, не поленитесь продублировать свое обращение письменно:sms, e-mail, whatsapp.

«Звонил, но не дозвонился» - ситуация, которая невозможна в наши дни. Не дозвонился – пиши sms, нет мобильной связи – отправляй e-mail, гонца, почтового голубя...Не сообщил – значит, не захотел.

Я требую от своих коллег умения четко и ясно излагать свои мысли и выводы письменно. Во-первых, это позволяет осмыслить рабочие вопросы, определить их суть и отбросить все ненужное. Во-вторых, это значительно упрощает мое понимание ситуации и ускоряет принятие текущих решений. В-третьих, это позволяет упорядочить производственные процессы. Мне не нужны графоманские письма. Я жду четких, продуманных и лаконичных сообщений.

 Об обязательствах

Я здраво и объективно оцениваю особенности и возможности каждого сотрудника. И если я ставлю перед вами задачу, я УВЕРЕНА, что вы МОЖЕТЕ ее решить.

 Об эмоциях

Я категорически против механики в работе. Если вам скучно - я дам вам задачу, которая не позволит скучать.

Работа должна рождать эмоции. Эти эмоции могут быть позитивные (это идеальный вариант) и негативные. Мне важно знать о любых эмоциях, циркулирующих в нашей команде. Мне важна любая обратная связь.

 Об уважении

В нашем Отделе нет и не может быть случайных и лишних людей. Работа **каждого** важна и значима. Поэтому взаимное уважение к коллегам - это закон.

У вашего коллеги или соседа по кабинету могут быть свои особенности, которые вам не нравятся, или даже раздражают. Если эти особенности находятся в рамках приличий и Уголовного кодекса, то у вас есть 3 варианта: 1.принять и понять; 2.решить вопрос о ваших антипатиях с руководителем; 3.крайний выход - сменить работу. Но умение работать в коллективе это - базовое требование в любой компании, поэтому я, все-таки, рекомендую обратиться к первым двум вариантам.

Скандалы, обсуждения решений, действий и поседения, интриги и заговоры - с этим на «НТВ». В нашем коллективе подобные действия недопустимы вплоть до увольнения. Как бы не хотелось, прошу вас не обсуждать ни на работе, ни дома даже самые «эмоциональные» моменты рабочей жизни и «странные» решения. Это ни к чему и ничего полезного вам не даст. Поверьте!

 О негативе

За годы руководящей практики у меня сформировались три стадии недовольства. Первая - спокойное объяснение, вторая – эмоциональное объяснение и третья – громкий разговор с употреблением сильной и конкретной лексики как инструмента СКОРЕЙШЕГО донесения до адресата необходимого импульса (а не с целью оскорбить или обидеть). Но. Я очень не люблю строгие тона и эмоциональные монологи, поэтому убедительно прошу не доводить до этого.

 И о приятном

Каждый из нас имеет право на отдых (отпуск, отгул, «уход домой пораньше»). Но реализация этого права начинается со своевременного оповещения на электронку. Иными словами, нет e-mail-а - нет отгула.

Правило «двух»: о вашем желании пойти в отпуск необходимо предупредить минимум за 2 недели. О вашем желании взять отгул - минимум за 2 дня. О вашем желании уйти пораньше с работы - не позднее, чем через 2 часа после начала рабочего дня, но буду благодарна, если это произойдет накануне.

Я не против, если вы тратите рабочее время на личную жизнь, понимаю и уважаю право своих коллег на интернет- или телефонное общение с семьей или друзьями. Но личная жизнь на работе должна быть в разумных пределах, кои зависят не только от вашего отношения к работе, но и от банальной порядочности.

Детские праздники, юбилей любимой тети, свадьба родного племянника, встреча жены из роддома - все это достаточно уважительные причины для отгула. Но надеюсь, что у вас не очень много родственников и требую, чтобы об отсутствии на рабочем месте по этой причине вы информировали меня заранее, а темпы своей текущей работы планировали с учетом этих отгулов.

«Пробки на Калине» - это уважительный повод для опоздания. Но тут есть 2 «но». Уважительным этот повод станет только после предупреждающего sms. И если мне надоест каждый день фиксировать ваши опоздания, вы рискуете получить велосипед вместо очередной премии. И тогда «пробки» уже н «не сработают».

Пошел в отпуск - передай дела. Заблаговременно сдайте коллеге, исполняющему ваши обязанности, все контакты, явки, пароли, файлы, документы - в полном объеме и в удобной понятной форме. Помните: пока вы отдыхаете, кто-то работает за вас, уважайте его труд и энергозатраты.

На нашем предприятии внутри отдела существуют горячие периоды максимальной активности - дни, когда мы живем на работе в состоянии цейтнота. Любые просьбы об отпуске и отгуле в эти дни будут безжалостно отклонены. Прошу учитывать личные планы, ориентируясь на данный факт.

 О претензиях и поощрении

Ни один сотрудник не бывает полностью доволен своей зарплатой. Но если ваше недовольство достигло критической отметки, подумайте, как улучшить качество выполнения текущих задач и о том, как вы могли бы увеличить свой функционал. Без этого вопрос о повышении зарплаты рассматриваться не будет.

Приходится работать вечерами и в выходной? Оцените интенсивность своего труда в рабочее время. Возможно, вопросы отпадут автоматически. Если вопросы не ушли, а с интенсивностью и качеством все хорошо, но обратитесь с своему Руководителю. Он в состоянии решить этот вопрос.

Кроме стандартной зарплаты, в нашей Компании существует традиция особого поощрения, которая подразумевает любые виды «внезарплатных» приятностей - от нового рабочего кресла до билетов на модные спектакли. Но самое полезное нематериальное поощрение для сотрудника - укрепление лояльности его руководителя».

**Тема5.Оценка макроэкономической среды компанииООО «Боярд»**

Сегодня BOYARD (ООО «БОЯРД») является крупнейшим представителем рынка мебельной фурнитуры в Российской Федерации. По собственным оценкам, доля рынка BOYARD составляет 30%.

BOYARD — уникальная компания. Это, пожалуй, единственный в России игрок, который предоставляет различным сегментам рынка полный спектр лицевой и функциональной фурнитуры под единым брендом. Все, что нужно, для любой мебели, призванной решать совершенно разные задачи потребителя, предлагает BOYARD. Любая позиция ассортимента всегда есть на складах в необходимом клиенту объеме.

BOYARD — демократичная марка фурнитуры, предназначенная для массовой современной мебели. Продукция BOYARD отличается конкурентной адекватной ценой при высоком качестве, функциональности, стильности и эстетичности. Также среди преимуществ Компании — культура обслуживания клиентов, четко выстроенная система продаж, делающая продукцию доступной на всей территории страны.

В 2012 году BOYARD отметил 10 лет. За это время Компания достигла уровня одного из лидирующих участников рынка мебельной индустрии и отрасли мебельной фурнитуры в России.

С первого дня существования Компании проводится кропотливая работа над каждой позицией ассортимента, планомерное налаживание партнерства и сети продаж. Путь BOYARD - это реализация ярких творческих идей и воплощение интерьерных трендов и тенденций в фурнитуре.

Все товарные группы подчинены общей стратегической цели продуктовой политики BOYARD – для каждого пользователя мебели, жителя России или стран СНГ. Компания стремится сделать доступными и легко реализуемыми такие понятия; как организованность и упорядоченность пространства, эстетичность и стильность интерьера, а также комфорт и гармония жизни.

Сегодня, когда конкуренция среди лидирующих игроков рынка сместилась в плоскость таких нематериальных понятий, как известность бренда и реноме компании, BOYARD обладает стабильной узнаваемостью марки, как среди производителей мебели, так и среди конечных клиентов. Имя BOYARD ассоциируется с исключительным качеством, надежностью, современностью и эстетичностью продукции.

Принципы деятельности — это фундамент позиционирования BOYARD

Основа стабильного и динамичного развития на рынке, а также долгосрочного и эффективного взаимодействия с партнерами. Ведущие принципы компании BOYARD — это качество, актуальность, доступность, идеи и инновации.

**«Качество по-нашему»** — это качество во всем. Тщательно компания отбирает поставщиков сырья, заключаем контракты с ведущими мировыми производителями, контролируем качество на всех уровнях производства продукции: от создания эталона и подробной технической документации до получения продукта нашими клиентами и дальнейшего взаимодествия с партнерами. Качество лежит в основе всей деятельности: качественный сервис, логистика, маркетинг, развитие Компании.

 **Актуальность** — это основа востребованности продукции BOYARD.BOYARD скрупулезно исследуем запросы наших покупателей, чтобы предложить актуальный продукт, который действительно нужен рынку и конечному потребителю. Актуальность BOYARD — всеобъемлющее свойство. Мы используем актуальные технологии на производстве мебельной фурнитуры. Мы применяем актуальные стандарты контроля качества нашей продукции. Мы работаем с современными материалами. В итоге мы предлагаем актуальные решения для мебели, которые становятся трендом в отрасли фурнитуры.

Доступность BOYARD — это близость к каждому клиенту. Когда мы говорим о доступности нашего сервиса, мы подразумеваем грамотное, вежливое и профессиональное обслуживание, а также гибкий подход к каждому заказчику. Говоря о доступности сбыта, мы имеем в виду четко выстроенную и отлаженную систему продаж: дилерская сеть охватывает всю территорию России, а также страны СНГ (Республика Беларусь, Казахстан).Компания говорит и о доступности цены, предлагая адекватную стоимость в сочетании с гарантированным качеством. Мы доступны — а значит, мы рядом.

Идеи и инновации — это средства поиска и достижения идеала, совершенства, которому, как известно, нет предела. Стремясь к гармонии, ищем стили, формы, образцы. В поисках идеала мы создаем кардинально новые продукты и строим смелые проекты. Предлагая новые идеи миру мебельной индустрии, мы вносим свою лепту в приближение к идеалу, в создание такого гармоничного пространства, в котором уютно жить, легко работать, приятно отдыхать. Идеи компании успешно подкреплены инновациями, которые гарантируют воплощение идей в современных технологичных формах, актуальных сегодня и завтра.

Решение для мебели — этот посыл максимально передает философию и позиционирование бренда BOYARD. Лицевая и функциональная фурнитура — это оптимальное решение для мебели, сбалансированное по всем параметрам: цене, качеству, функциональности, эстетичности, узнаваемости бренда. Миссия - сделать жизнь производителей и пользователей мебели лучше, интереснее и комфортнее. Фурнитура BOYARD - это яркие эмоции и уверенный шаг к новой жизни — комфортной, совершенной, гармоничной.