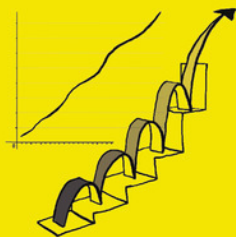


Алексей Беба

Учебный центр на ОТЛИЧНО

Практическое руководство по развитию
учебных центров от идеи до масштабирования



Йога-центры



Творческие
студии



Школы
иностранного
языка



Детские
центры
развития



Танцевальные
школы



Тренинговые
центры

1000
БЕСТСЕЛЕРОВ

Алексей Беба
Учебный центр на «Отлично».
Руководство по развитию
учебного центра от идеи
до масштабирования
Серия «1000 бестселлеров»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=17186498

*Беба Алексей Учебный центр на «Отлично»: руководство по развитию
учебного центра от идеи до масштабирования.: Омега-Л.; Москва;*

2016

ISBN 978-5-370-03843-3

Аннотация

Книга будет полезна руководителям школ танцев, творческих курсов, школ актёрского мастерства и ораторского искусства, тренинговых центров, центров изучения иностранных языков, вокальных и музыкальных курсов, курсов по подготовке к ЕГЭ, спортивных кружков, а также любых других обучающих организаций.

Содержание

Глава 1	5
Что для вас главное?	5
3 пары «женатиков»	7
Развитие сотрудников	8
Личное развитие	9
Рентабельность бизнеса	10
Резюме	11
Глава 2	12
Найм	14
Пример описания должности администратора	15
Что будет входить в ваши обязанности?	17
График работы:	18
Отбор будет проходить в 3 этапа:	19
3 этапа отбора	20
Этап 1. Резюме	20
Этап 2. Задание	21
3-й этап – собеседование	24
Стажировка	25
2 недели. Оплачиваемое обучение	25
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Алексей Беба

Учебный центр на «Отлично». Руководство по развитию учебного центра от идеи до масштабирования

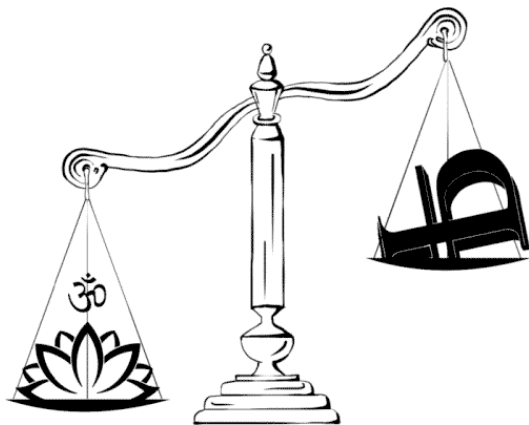
Все права защищены. Ни одна часть данного издания не может быть воспроизведена или использована в какой-либо форме, включая электронную, фотокопирование, магнитную запись или какие-либо иные способы хранения и воспроизведения информации, без предварительного письменного разрешения правообладателя.

© Беба А., 2016

© ООО «Омега-Л», 2016

Глава 1

Ради чего?



Что для вас главное?

Всегда понимайте, ради чего вы занимаетесь своим делом. Представьте, что есть некий Вселенский счет. Вы сделали что-то хорошее – на ваш счет добавляются очки, которые можно использовать на решение своих задач.

Вы будете легче «притягивать» то, что вам нужно. Вы создали школу и сделали счастливыми своих учеников. Те в свою очередь сделали счастливыми других людей из своего

окружения – родных, друзей, соседей на площадке, которые улыбнулись в первый раз за несколько лет.

Теперь благодаря вам счастливы гораздо большее количество людей.

Бизнес – это ваш рычаг влияния на мир.

Поймите, для чего вы занимаетесь своим делом, и за этим будут идти к вам ваши ученики.

3 пары «женатиков»

Мы в своей Студии гордимся тем, что у нас за время ее существования появилось уже три семьи. Люди встретились на занятиях, создали семьи, у них появились дети. И неизвестно, случилось бы это без нас.

Мы меняем мир. Вы меняете мир, поскольку каждый ученик – это частичка этого мира. Изменяя одного ученика – вы меняете целое. И ради этого стоит работать! Гораздо приятнее делать что-то большое, чем просто зарабатывать деньги.

Развитие сотрудников

Следующая точка приложения наших усилий – наши сотрудники. Они самые близкие люди в вашем бизнесе. И за их развитие отвечаете вы – руководители.

Представьте, что в свой 80-летний юбилей ваш сотрудник встает в кругу своей большой семьи и говорит благодарственную речь. Он говорит, что искренне благодарен вам – своему руководителю, у которого когда-то работал в учебном центре. Благодарен за полезные жизненные уроки, за хорошие полезные привычки, за внимание и чувство своей значимости, за возможность хорошо зарабатывать и помогать клиентам, ученикам становиться лучше и изменяться.

Хотите стать таким руководителем для своих сотрудников? Самое время начать уже сегодня! Для начала, найдите повод сегодня для того, чтобы хотя бы один раз похвалить каждого из своих сотрудников – администратора, менеджера, уборщицу – всех.

Личное развитие

Конечно же, бизнес – это сильнейший элемент развития вас как руководителя. С теми задачами (слово «проблемы» исключите из своего лексикона раз и навсегда!), с которыми вы сталкиваетесь в бизнесе, вы никогда не столкнулись бы в обычной жизни наемного работника.

Ричард Брэнсон в одном из интервью высказал хорошую мысль, что предприниматель – это тот, кто постоянно рыщет в поисках все больших проблем и решает их. Эйнштейн говорил, что проблему невозможно решить на том же уровне развития, на котором она была создана. Поэтому вы постоянно развиваетесь. Развиваетесь именно благодаря трудностям и вызовам, которые перед вами встают.

Будьте благодарны за эти сложности. Это как тренажеры в спортзале. Вы не накачаете себе мышцы и не сделаете красивое тело, если будете просто поднимать фломастеры и сидеть на лавочке. Чтобы накачать мышцы, нужны тренажеры с возрастающей нагрузкой. В спорте мы это понимаем – почему же расстраиваемся в жизни? Все то же самое. Берем все большие нагрузки и развиваемся, коллеги.

Рентабельность бизнеса

За всеми благородными и полезными целями не будем забывать о деньгах.

Учебные центры с хорошим управлением и хорошими продажами показывают прекрасные показатели по рентабельности. 50 % рентабельности – вполне достижимый показатель!

Добавляйте он-лайн обучение, занимайте по максимуму время в наших залах, систематизируйтесь, автоматизируйтесь – и все получится!

Резюме

- Учебный центр – прекрасный вид бизнеса!
- Вы меняете мир, делая учеников счастливее и успешнее.
- Вы вносите существенный вклад в развитие сотрудников.
- Вы развиваетесь сами, решая задачи бизнеса.

Глава 2

Сотрудники



Когда я сам еще работал по найму, совсем не понимал фразы, что главная проблема любого предпринимателя – это сотрудники.

А когда вышел на путь предпринимательства и начал нанимать людей, то понял, что фраза эта взята совсем не «с потолка».

Но разве так должно быть? Разве сотрудники должны быть проблемой?

Эта глава о том, как сделать сотрудников своими союзниками в движении к хорошим и благородным целям. Каждый из ваших сотрудников – хороший человек. Чаще всего проблемы возникают, когда работник находится не на своем месте и выполняет не развивающую его работу. А это уже проблема не сотрудника, а ваша, как руководителя. Мы должны постоянно учиться и развивать в себе способность понимать людей, выявлять их сильные стороны. За это сотрудники вам будут очень благодарны и отплатят прекрасной работой.

Найм

Когда вы нанимаете сотрудников, ваша задача – относиться к этому процессу, как к продаже. Мы продаем возможность работать с нами. Нам надо не просто заткнуть дырку в бизнесе, как это часто бывает. По факту вы эту дырку и будете закрывать, но подавать вакансию надо не просто:

«Требуется администратор. Без в/п, с в/о. З/п – по результатам собеседования. Оформление по ТК РФ».

Мы должны создавать такие условия для наших сотрудников, чтобы люди хотели работать с нами. Человек отдает вам самый ценный ресурс – свое время. Наша задача – продать вакансию. Станьте лучшим работодателем в своем городе или стране, чтобы люди стремились работать именно у вас.

Уделите столько же внимания описанию вакансии, сколько вы уделяете написанию продающего текста для ваших курсов.

Пример описания должности администратора

«Возможность поработать и получить прекрасный опыт! Расскажите, пожалуйста, друзьям.

Предложение для тех, кто очень хочет развиваться на практике, много общаться и работать в творческой атмосфере.

У нас организуются новые группы, поэтому появилась вакансия администратора в нашу театральную студию.

Вы получаете:

- Ежедневное общение с молодыми, активными и интересными людьми, в ходе которого вы разовьете свои навыки общения и будете увереннее в себе.

- Работа с задачами и проектами. Вы научитесь управлять своим временем, дисциплинировать себя, ставить перед собой цели и добиваться их. А это – одна из самых нужных привычек в жизни!

- Навыки организации и проведения различных мероприятий. Вы разовьете чувство ответственности и администраторские навыки.

- Системный подход. Вы будете работать в интересных продуманных программах, которые научат вас видеть процессы глубже, чем просто ряд событий.

- Возможность заниматься на **ВСЕХ НАШИХ КУРСАХ**

(актерские, режиссерские, ораторские, литературные, детские) совершенно БЕСПЛАТНО.

Что будет входить в ваши обязанности?

- Отметка посещаемости на занятиях.
- Работа в специализированных программах.
- Организация и проведение досуговых мероприятий.
- Прием оплаты.
- Исходящие и входящие звонки.
- Переписка с учениками.

График работы:

- **Полный рабочий день: с 11.00 до 19.00.**

- **Выходные 2 раза в неделю – конкретные дни оговариваются.**

- **Оплата 12 000 руб. в месяц. Перед выходом на работу – месяц оплачиваемого обучения (мы вам платим стипендию).**

Отбор будет проходить в 3 этапа:

1. Пришлите свое резюме на почту opasmile@mail.ru на тему «Вакансия администратора в Эволюцию».
 2. Предстоит небольшое тестовое задание.
 3. Собеседование с руководителем Студии.
- Рассмотрим подробнее этапы отбора кандидатов.

3 этапа отбора

Этап 1. Резюме

Если честно, то резюме я открываю непосредственно перед собеседованием, когда помощница дает мне список тех, кому назначено собеседование. (Это касается администраторов. На должность преподавателей, конечно же, резюме просматривается. В данной главе речь идет об администраторе.)

Для первого этапа вы ставите определенные условия, как в нашем примере. Например, резюме нужно прислать на конкретный **email-адрес с конкретной темой**:

Пришлите свое резюме на почту opasmile@mail.ru с темой «Вакансия администратора в Эволюцию».

И обязательно укажите крайний срок, к которому нужно прислать резюме. Если человек присылает резюме с неправильной темой или позже назначенного срока, то такой кандидат уже не рассматривается. Если он невнимателен на этом этапе, значит, также будет относиться к работе и дальше.

Не бойтесь, что этим вы потеряете часть людей. Если правильно сделать описание вакансии, то отбоя от кандидатов у вас не будет.

В вышеописанном примере мы получили более пятидеся-

ти правильно оформленных заявок.

Этап 2. Задание

Второй этап – это задание для кандидатов, прошедших первый тур. Дайте им определенное задание, связанное с изучением ваших курсов.

Пример нашего сообщения кандидатам, прошедшим первый тур.

Сообщение после первого тура:

Здравствуйтесь, Максим!

Благодарю Вас за отклик на вакансию «Администратор в театральную студию Эволюция».

Мы Вас поздравляем: вы успешно прошли первый этап отбора – отбор по резюме.

Второй этап потребует от Вас некоторых усилий и конкретных действий.

Мы тщательно подходим к отбору сотрудников, потому что вкладываемся в развитие каждого.

С каждым сотрудником работает персонально наш руководитель, па также мы обучаем работе в CRM-системах, работе с проектами, задачами, обучаем навыкам продаж и личной эффективности – тайм-менеджменту и т. д.

И поэтому ждем от сотрудников взаимного желания

работать и развиваться.

Еще раз обращаем ваше внимание, что первый месяц работы предполагает обучение и выплату стипендии, которая ниже вашего будущего оклада. Так что хорошо взвесьте свои временные и финансовые возможности.

Итак, второй этап отбора состоит в следующем:

1. Просмотреть наш сайт eva39.com и составить в произвольном, удобном для чтения виде сводную таблицу с нашими курсами, ценами и кратким описанием.

2. Ответить на 3 простых вопроса:

- Какой вклад Вы внесли в свою прошлую работу?
- Что в принципе нравится в любой работе?
- Какие главные навыки хотите развить, работая у нас?

Таблицу и ответы на вопросы нужно прислать письмо не позднее 22.00 вторника 03 ноября.

Мы в любом случае ответим Вам в течение 3-х дней.

В случае удачного прохождения второго этапа Вам будет назначено собеседование с руководителем Студии.

Удачи и ждем ответов!

Александра Ковальчук

директор по развитию творческой студии «Эволюция»

Обратите внимание, коллеги, на такие важные моменты:

1. Письмом мы снова поднимаем ценность вакансии описанием того, что с сотрудниками занимается руководитель и

вкладывается в их развитие.

2. Письмо не просто от «Администрации», а именно от конкретного человека из руководства.

3. Есть конкретные дата и время выполнения задания.

4. Есть часть импровизации – сделать в любом удобном виде.

Еще варианты задания:

Улучшения

Кандидат должен написать три улучшения, которые можно сделать для наших курсов или для нашей студии в целом. Отсюда вы можете почерпнуть новые интересные идеи для развития своей студии.

Анализ конкурентов

Описание ваших сильных и слабых сторон по сравнению с конкурентами.

Плюсы ваших курсов

Кандидат должен описать все плюсы ваших курсов для учеников.

Важное дополнение:

Когда кандидаты выискивают плюсы в ваших курсах, они скорее всего станут вашими клиентами. Они сами себе продадут курсы, и это является дополнительным источником генерации клиентов!

3-й этап – собеседование

Тех, кто прошел второй этап отбора, на собеседование лучше пригласить по телефону, так как это людям нравится – они это ценят.

Есть 2 варианта проведения собеседования. Все вместе или отдельно. Выбирайте тот, который вам ближе и интереснее. Вариант, когда все вместе, занимает намного меньше времени. Вариант отдельного собеседования предполагает больше общения.

Все вместе: приглашаете всех кандидатов на одно и то же время – они видят ажиотаж и снова повышается ценность вакансии.

Даете какие-нибудь тесты, которые вам нравятся, и по результатам выбираете 4–5 человек, с которыми общаетесь и берете на стажировку.

Индивидуально: выделяете несколько часов времени и разбиваете свое время на 15-минутные отрезки под каждого кандидата. И смотрите, во-первых, кто приходит вовремя, а во-вторых, просто общее впечатление о кандидате. Кто понравился – того приглашаете на стажировку.

Стажировка

2 недели. Оплачиваемое обучение

После собеседования вы выбираете трех кандидатов и приглашаете их на стажировку. Лучше называть это «оплачиваемое обучение». То есть человек обучается две недели и получает за это стипендию. Смысл такой же, как в «испытательном сроке», но работает и воспринимается намного лучше!

В конце обучения проводится экзамен и один из кандидатов приглашается на работу. В итоге этот сотрудник будет очень лоялен к вам. Он прошел такой серьезный отбор, он относится к вам очень хорошо и рад, что получил эту должность.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.