



КОНТИНЕНТ



ОКНА

стр. 2
Учиться и учить



стр. 5
Новый год!



От редактора

Скажите, у вас бывало такое, что купишь новый блокнот, откроешь его, смотришь на белоснежно-чистые страницы, и кажется, что можно начать жизнь заново? Согласитесь, такие же ощущения вызывает и январь. Он – своеобразное начало, несущее предвкушение нового, дающее надежды, вызывающее желание стремиться, бороться, добиваться.

Сегодня уже все странички первого месяца года заполнены. Прошедшие дни принесли нам отдых в семейном кругу и яркие праздники, возможность настроиться на трудовой лад. И теперь очень важно, чтобы нас не затянуло в бизнес-многоборье с головой. Да, работа на результат – это хорошо. Но в трудовых порывах не следует забывать, что все мы просто люди. Что у Ирины Никифоровны – метеозависимость, у Дашеньки – малый ребенок, а Владимир Сергеевич вчера покорежил свое авто, и потому сегодня имеет право быть не в духе...

Основные материалы этого номера призваны подчеркнуть наше с вами единство, указать важные общие цели. Давайте будем помнить, что мы плывем на одном корабле, с одной командой, и что мы – важные частички этой команды!

Авторитетно

Нам есть чем гордиться



«Мы должны гордиться, что являемся сотрудниками компании, ставящей амбициозные цели, и идущей к ним!»

Елик Сергей Анатольевич, корпоративный управляющий

– Сергей Анатольевич, об основных направлениях развития «ДПС» на этот год в прошлом номере газеты рассказал Александр Васильевич Самсоненко. А как вы видите, чего за этот год должна достичь компания?

– Хотелось, чтобы в этом году были перевыполнены основные показатели 2008 года (это пока что был самый удачный год для компании). Сейчас у нас есть все основания полагать, что все так и будет, поскольку «ДПС» в 2010 год вступает как никогда мобилизованным. Это касается и кадров, и оборудования, и сырьевых запасов, и финансовых средств. Но прежде всего,

основания так полагать дает тот кадровый потенциал предприятия, который сложился за многие годы и, конечно же, возглавившие этот коллектив новые молодые, целеустремленные руководители.

– Что для вас означает слово «команда»?

– Я бы сказал, что мне в жизни очень повезло, что я попал именно в этот коллектив, в эту команду. (А свою работу в Корпорации я начинал именно в команде «ДПС»). Если вспомнить старые времена, то мне очень нравилось работать вместе с единомышленниками, стремящимися к результату. Эти люди остались, и я рад, что они продолжают работать.

В настоящей должности у меня несколько изменился взгляд на команду. Теперь у меня добавилась ответственность за то, чем живет коллектив. Я переживаю за людей. Если человек без удовольствия ходит на работу, если у него что-то не получается и я это замечая, я всегда стараюсь вернуть сотрудника в команду, заинтересовать его.

Но, следует отметить, «ДПС» всегда славился сплоченным, дружным коллективом.

– Что вы цените в сотрудниках компании, и какие черты стараетесь развивать в себе как в руководителя?

– В сотрудниках я больше всего ценю ответственность. Хотя в последнее время так же выделяю еще одно важное качество – инициативность. Поэтому, наверно, я больше всего ценю их симбиоз. Подобное бывает редко, но когда такого человека находишь, хочется и помогать ему развиваться, и стимулировать дополнительно к росту и работе, чтобы он уверенней себя чувствовал.

А для себя я пытаюсь научиться быстро понимать людей, за производственными вопросами распознавать внутреннюю мотивацию человека. Стараюсь проявлять больше участия в проблемах сотрудников.

– Почему вы начали развивать в себе это умение?

– Случайно начал замечать, что многие сотрудники гораздо эффективней работают, когда есть такая открытость, более близкий контакт. Если быть внимательней с сотрудниками, и людям комфортней, и я сам себя уютней чувствую.

– Сергей Анатольевич, расскажите о себе – какие у вас хобби, как отдыхаете?

– Мне очень нравится читать. Читаю в основном современных писателей, например, Фредерика Биггера. Любимый автор – Умберто Эко. Так и отдыхаю.

– Ваши пожелания и наставления сотрудникам, что вам хотелось бы достичь на предприятии как в команде?

– Надо отметить, что у многих компаний нашей Корпорации сейчас есть возможность стать лидерами в своих отраслях. Я хотел бы, чтобы все сотрудники это почувствовали, поняли. Это и есть мое пожелание. И мы должны гордиться тем, что являемся сотрудниками компании, ставящей амбициозные цели, и идущей к ним!

Подготовила Юлия Кулиненко

Учиться и учить!

В процессе развития каждая организация ищет новые пути повышения прибыльности. «Донпромсервис-97» сейчас делает акцент на увеличении количества собственных торговых точек, улучшении сервиса, сотрудничестве с сетевыми компаниями. И большим плюсом для предприятия является то, что с недавнего времени мы можем обучать персонал наших партнеров.

Оптовый отдел еще с прошлого года уделяет отдельное внимание сотрудничеству с дилерами в Запорожье и Херсонской области, усилению филиалов в Крыму и в Луганске. Составляются и подписываются договоры с такими крупными компаниями, как запорожская «Фабрика окон» или донецкая «РКС». Но помимо этого, важным моментом является программа лояльности для партнеров, в которую входят тренинги и другие обучающие, поддерживающие мероприятия.

Первые шаги

В ноябре в компании появилась должность бизнес-тренера. И уже в конце ноября для 28 продавцов магазинов «Континент-окна» был проведен тренинг «Эффективные продажи. Профильные системы Next и Framex». А 12 декабря и 20-21 января для 30 сотрудников предприятия (координаторов и экспедиторов Отдела доставки, инженеров и техников Отдела сервиса, менеджеров выписки Отдела оптовых продаж) был проведен тренинг «Эффективные коммуникации с клиентом. Принципы клиент-ориентированного подхода».

Указанные события стали основой для программы по обучению партнеров. Так 13-14 января бизнес-тренер Юрий Васильев и начальник Отдела кадров Ксения Гуфурова провели для 26 дилеров тренинг по эффективным продажам, который также содержал информацию по конкурентным

преимуществам профильных систем Next и Framex (материал читал начальник Отдела оптовых продаж Денис Еристов). В дальнейшем этот тренинг будет проводиться чаще, на постоянной основе.

Следует заметить, что образование в оконном бизнесе – это мощный ресурс развития. На продажи оконных конструкций влияет много факторов (например, структура и модель управления организации, рыночная ситуация, конкуренты и сам продукт). Но если снять влияние всех факторов и говорить только о влиянии тренинга, то он дает от 15 до 25% увеличения объема продаж.

Именно поэтому сетевым компаниям будет особо выгодно сотрудничать с нами.

Но «ДПС» не заканчивает обучение специалистов лишь на тренинге, поскольку эффект подобных мероприятий длится всего до трех месяцев. В конце января начнется посттренинговый контроль и «полевое» обучение партнеров (непосредственно в торговых точках).

В ближайших планах компании – подготовить тренинги для сетевиков по типам клиентов, этапам продаж, работе с рекламациями, общению по телефону. Возможны и тренинги по другой заинтересовавшей дилеров продукции «ДПС-а» – межкомнатным дверям, жалюзи, ролетам.

Также в дальнейшем будут разрабатываться занятия для повышения уровня профессионализма всех сотрудников предприятия.

Отзывы учеников

Задача любого менеджера по продажам – реализовать продукцию в условиях высокой конкуренции на рынке. В связи с этим аудитория январского тренинга была искренне заинтересована



в получении знаний в области продаж. Об этом говорят не только ключевые вопросы участников мероприятия (А как это будет работать? Как это повлияет на продажу?) но и их отзывы:

* «В преподавании понравился подход к аудитории, свобода дискуссии, доброе отношение к людям».

* «После прохождения обучения я смогу использовать в практике: техники открытых и закрытых вопросов, техники продаж, методы выявления потребностей, как презентовать товар на языке клиента, способы завершения сделки, важность правильного выхода из контакта с клиентом».

* «За последние полгода большой шаг вперед! Молодцы! Надеюсь, это только начало. Если да, то от других производителей ПВХ-конструкций буду отказываться».

* «Большое спасибо! Вы молодцы! Учитесь и учите нас. Успехов!»

Информацию предоставил Юрий Васильев, бизнес-тренер ООО «Донпромсервис-97»

Этика и работа

Одна из самых важных задач любой крупной, активно развивающейся организации – построение и внедрение стандартов корпоративной культуры. Чтобы наша компания стала еще сильнее, более успешно конкурировала на рынке, нам с вами необходимо уважать друг друга и гордиться тем, что мы являемся частью ООО «Донпромсервис-97».

Главное, чтобы...

Для достижения целей компании очень важен такой инструмент, как культура общения и деловая этика. Каждому сотруднику необходимо понимать, что именно тактичное поведение в коллективе, на встречах с партнерами, и даже во время

телефонных разговоров формирует имидж нашей компании. А введение норм корпоративной этики способствует развитию партнерских отношений.

Каждый сотрудник, при выполнении своих обязанностей, либо в общении с коллегами должен осознавать, что:

1. он является представителем крупной компании;

2. он находится в деловой обстановке;

3. окружающие его люди могут не являться сотрудниками компании (потенциальные партнеры, соискатели и др.), поэтому он – лицо «ДПС».

Уважаемые коллеги, помните, компания доверяет вам. Давайте ценить командный дух, атмосферу открытости и взаимоподдержки в наших рабочих отношениях!

Советы по практике

Быть дипломатом на рабочем месте означает:

* Ровно и доброжелательно относиться ко всем коллегам. (Даже к тем, которые вам не симпатичны).

* Не поддерживать разговоры при обсуждении

сотрудников, руководства. (Даже с теми коллегами, которых мы считаем друзьями).

* Помнить, что все обсуждаемое в стенах компании рано или поздно станет известно руководству. (При этом ваши слова могут быть интерпретированы совсем по-другому).

* Не реагировать на провокации. (Возможно, вас будут спрашивать, что вы думаете о новой политике руководства либо о ком-то из ваших коллег, отвечайте коротко, давая понять, что продолжать данный разговор вы не намерены. Например: «Думаю исключительно хорошо»).

* Быть сдержанным даже в тех ситуациях, когда сложно контролировать эмоции. (Если вы в корне с кем-то или с чем-то не согласны, лучше лично поговорите с начальником, выступая с конкретными предложениями).

* Правильно реагировать на критику. (Рассматривайте ее только как желание руководства улучшить ваши результаты. Всегда благодарите за критику, особенно если очень хочется высказать свое мнение на этот счет).

* Ни с кем не выясняйте отношения на рабочем месте. (Совсем не обязательно быть хорошим для всех, вам необходимо лишь относиться к коллегам с уважением).

Информация предоставлена Отделом кадров ООО «Донпромсервис-97»



Интервью с сотрудником

Мы все трудимся в одной большой компании. Но бывает, что, не пересекаясь друг с другом по работе, часто даже в лицо не знаем сотрудников из другого отдела. А ведь каждый из «незнакомцев» не только интересная личность, но и человек, который поможет нам лучше понять жизнь предприятия! С этого номера редакция газеты будет знакомить вас с товарищами по «ДПС-у». Итак, кто есть кто...



Осипцов Олег Николаевич

Должность

Мастер цеха ПВХ

Общий стаж работы на оконном рынке

5 лет

Как попали в оконный бизнес

Вообще я горный инженер. А окнами заниматься предложили знакомые. Сначала я работал в алюминиевом цехе, сейчас здесь, в ПВХ.

За что любите свою компанию, команду, в которой работаете

И компания, и коллектив нравятся тем, что у меня работа есть, что мне приятно работать с хорошими, преданными своему делу людьми. Я сам как производственник люблю работать качественно, поэтому мне приятно видеть здесь таких же людей.

Что не любите в своей работе

Соответственно, если в коллективе есть люди, которые приходят только отосидеться, переждать рабочий день, могут соврать о причине прогула или просто нечестные, то мне это очень не нравится. И такие люди в моей бригаде не работают.

Ваш «Звездный час»

На работе: именно моя бригада заняла 1-е место, когда «ДПС» поставил рекорд – 30 тыс.м² продукции.

В жизни были и другие «звездные часы». Например, когда-то я работал на о. Мадейра, и смог тогда, совершенно не зная языка, доказать иностранцам, что русский человек тоже умный и работающий.

Ваше хобби, как отдыхаете

Как говорится, смена работы – самый лучший отдых. После работы я занимаюсь ремонтом.

Ваша мечта

Прожить жизнь не зря. Чтобы не было мучительно больно за бесцельно прожитые годы, как говорил Олег Кошевой. Хочу, чтобы меня окружали только компетентные, хорошие люди.

Расскажите забавный случай из вашей практики, анекдот на оконную тему

На работе не до юмора.



Скоков Федор Федорович

Должность

Мастер цеха ПВХ

Общий стаж работы на оконном рынке

4 года только в нашей компании

Как попали в оконный бизнес

Раньше сталкивался с установкой окон в Москве.

За что любите свою компанию, команду, в которой работаете

За работу, которой обеспечивает меня компания, за возможность стабильно зарабатывать, коллектив – за сплоченность, дружескую взаимоподдержку.

Что не любите в своей работе

Иногда бывает, что работаем как обычно, по определенному графику, а потом необходимо в сжатые сроки выполнить какой-нибудь крупный заказ и получается аврал. Но, с другой стороны, это и хорошо. Хорошо, что есть заказы, поскольку от этого зависит и мое благосостояние, и моего коллектива.

Ваш «Звездный час»

Еще не наступил.

Ваше хобби, как отдыхаете

Люблю просто побыть дома

Ваша мечта

Это слишком личное

Расскажите забавный случай из вашей практики, анекдот на оконную тему

Иногда бывает что-нибудь, когда новенькие пытаются проявлять сообразительность. Но ничего конкретного рассказать не могу.

С мест событий

Награждение победителей

На фотографиях – победители исследования «Тайный покупатель» и конкурса среди магазинов «Континент-окна»: Ирина Лященко и Светлана Рыбина (фото 1), Наталья Климович (фото 2), Екатерина Положенцева (фото 3), Людмила Фоменко-Петрачкова (фото 4), Любовь Маширова (фото 5), Татьяна Товпыга (фото 6), Надежда Котышук (фото 7).

Лидеры в номинации «Лучший магазин по продажам» были награждены следующими подарками: Екатерина Положенцева – подарочным сертификатом в SPA-салон Aquarius (5-часовая программа «SPA-день» и корзина-сюрприз), Любовь Маширова – ваучер на сумму 1000грн. в магазин Brocard, Людмила Фоменко-Петрачкова получила ваучер на сумму 300грн. в боулинг Chocolat.

Лидер в номинации «Лучший прирост» Надежда Котышук награждена ваучером на ужин для двоих в ресторане «Место встречи».

Лидеры в номинации «Наиболее активный магазин» отмечены следующими подарками: Светлана Рыбина – ваучером на сумму 500грн. в магазин Brocard, Наталья Климович – ваучером на сумму 300грн. в боулинг «Вирус», Светлана Кривоногова – пополнением счета мобильной связи номиналом 125грн.



фото 1



фото 2



фото 3



фото 4



фото 5



фото 6

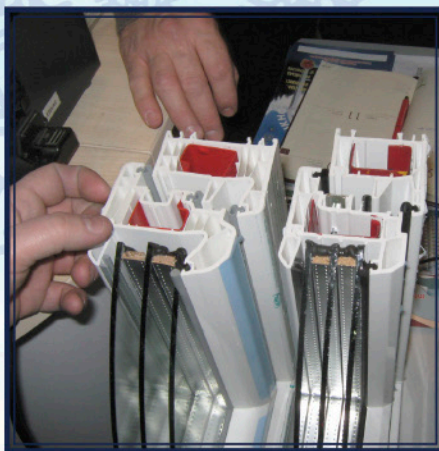


фото 7

И мы там были

26-27 января в Киеве состоялась Международная специализированная выставка «Примус: Окна. Двери. Профили». На мероприятии была представлена продукция более 600 производителей (оборудование и инструменты, аксессуары, сырье и материалы для оконно-дверной отрасли). От ДПС на выставке побывали: МТГ «Жалюзи и ролеты» Анна Седова, МТГ «Двери» Александр Скиба, специалист по расширению рынка сбыта Елена Голда, руководитель Службы технического контроля Игорь Парфенюк, начальник Отдела снабжения Николай Юшков, начальник Отдела оптовых продаж Денис Еристов, директор по сбыту Астапов Николай Васильевич и директор Осман Сергей Алексеевич.

Наши сотрудники на выставке ознакомились с несколькими новейшими технологиями производства светопрозрачных конструкций, совершили ряд стратегически важных знакомств.

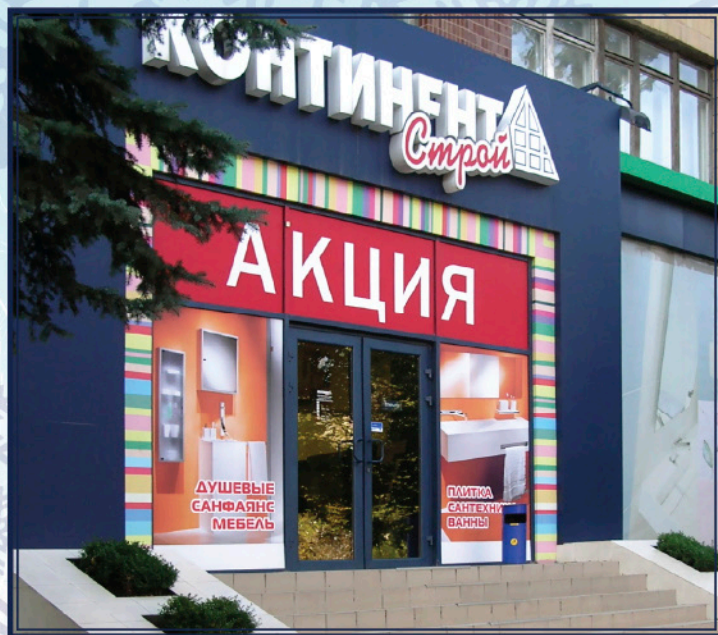


Здравствуй праздник Новый год!



Продукция и услуги

Время покупать!



О высоком качестве окон, созданных на «ДПС-е», знают не только партнеры и покупатели, но и, конечно же, все сотрудники предприятия. Правда, далеко не каждый сотрудник знает о том, что компания для «своих» делает весомые скидки на окна и другую представляемую на рынке продукцию...

Если вы хотите заказать себе домой новые окна, то компания предоставит вам скидку **32%**. При оформлении покупки обращайтесь в Отдел выписки.

На входные и межкомнатные двери – скидка будет **до 20%** (в зависимости от моделей дверей). Приобрести продукцию вам поможет менеджер торговой группы «Двери» Сергей Ляшко.

На жалюзи и ролеты также предусмотрено **до 30%** скидки. Детальную информацию можно получить у менеджера торговой группы «Жалюзи и ролеты» Анны Седовой.

И не менее интересно – на продукцию, представленную в сети магазинов «Континент-строй», скидка может быть **до 50%!**

Со скидками вы можете приобрести у менеджеров торговых групп следующие товары:

* Аксессуары для ванной комнаты, смесители, санфаянс, ванны, душевые кабины, мебель для ванной комнаты. (МТГ «Сантехника» Дмитрий Радиюков).

* Плитка для стен и пола, мозаика, декоры для стен и пола, фриззы и ступени. (МТГ «Плитка» Наталья Скрипка).

* ПВХ панели, профиль ПВХ, сайдинг, паркет и ламинат, порожки. (МТГ «Пластик, паркет» Игорь Бутырин).

Уважаемые сотрудники!

Редакция газеты «Континент-окна» от имени компании «Донпромсервис-97» искренне поздравляет вас! Желаем вам здоровья, счастья, достатка и хорошего настроения в каждый день вашего личного нового года! Желаем неиссякающей энергии, успехов в осуществлении всех идей и планов! Пусть каждый день радует вас семейным теплом и творческой атмосферой на работе! И пусть осуществляются все самые заветные ваши мечты!

С праздником!

1 января

Лебедь Евгений Владимирович
Мазепина Валентина Николаевна

3 января

Иванова Яна Владимировна
Козлов Роман Юрьевич
Лифарь Валентина Викторовна
Шаньшина Мария Федоровна

4 января

Денисова Александра Сергеевна
Симонов Вадим Александрович
Утянский Константин Константинович

5 января

Сухов Дмитрий Николаевич
Терентьев Денис Игоревич

6 января

Кушнер Татьяна Игоревна
Масленникова Евгения Александровна
Омелинская Аделия Антоновна
Роженцов Игорь Геннадьевич

7 января

Моховых Юлия Сергеевна

8 января

Гончарук-Рыжук Альбина Олеговна
Николаева-Харченко Анна Сергеевна

10 января

Гумникова Оксана Александровна
Касьянова Ирина Никитична
Кушнер Вадим Вадимович
Назаров Денис Сергеевич
Филонов Александр Николаевич
Фомовская Елена Николаевна

12 января

Кудренко Лариса Владимировна
Усманов Тимур Артурович

13 января

Шугай Яна Васильевна

15 января

Ручий Николай Григорьевич

17 января

Крылова Татьяна Юрьевна
Швец Анатолий Иванович

18 января

Левченко Александр Александрович

20 января

Пеливанова Оксана Ивановна

21 января

Маширова Любовь Васильевна

22 января

Ильяшев Артем Александрович

23 января

Митякин Дмитрий Александрович
Симдянова Анастасия Федоровна

25 января

Пипко Дмитрий Александрович
Попова Наталья Анатольевна

26 января

Гусак Андрей Александрович
Руснак Дмитрий Васильевич

27 января

Диденко-Думницкая Наталья Сергеевна

28 января

Горбунова Светлана Александровна

30 января

Герасименко Иван Иванович
Риндюк-Жуланова Татьяна Валериевна
Елик Сергей Анатольевич

31 января

Андреева Валентина Михайловна

Юмор

Случай из жизни. Солнечное утро, офис фирмы «N», отдел продаж. Телефонный звонок:

– Здравствуйте, вы стеклопакеты шьёте?

Времена развития СССР, в США – плохо, безработица». США предлагает России контракт:

– Мы построим вам дороги и у вас сто лет не будет забот по их ремонту.

Ответ России:

– А давайте мы вам построим дороги, и вы на сто лет забудете о безработице.

Малыш говорит ученику:

– Иди крась окна.

Через час ученик приходит и говорит мастеру:

– Окна покрасил, а рамы тоже красить?

Строй-фирма производит очередной набор монтажников для установки пластиковых окон в связи с повышенной летучестью кадров.

Прохожий, глядя на дом: «Красота-то какая! Великолепно! Научились-таки строить!»

Жилец: «Да какая красота? Дом усадку дает.»

Прохожий: «Ну где? Незаметно ничего. Ни трещин, ни перекосов. Я сам строи-

тель...»

Жилец: «А мне вообще хуже всех – я на первом этаже.»

Прохожий: Понимаю, дети, шум. А вы попробуйте стеклопакеты...»

Жилец: «Какие стеклопакеты? Дом-то шестнадцатизэтажный!»

Возле стройки тормозит чёрный «Мерседес», из окошка высовывается новый русский и предлагает рабочим:

– Мужики, нужен рубероид, даю две сотни баксов! Что еще можете толкнуть? Те ошалели от неожиданности:

– Все! Кирпич, цемент, стекло, прораба...

Маленький Вовочка смотрит, как папа красит потолок, мама говорит ему:

– Смотри, Вовочка, и учись, подрастешь и папе помогать будешь!

– А что, он к тому времени сам не докрасит?..

Два строителя проверяют звукоизоляцию стен только что построенного дома:

– Вася, ты меня слышишь?

– Не ори, я тебя вижу...

Сделал в ванной ремонт. Моющиеся обои поклеил. Третий день в ванну попать не могу! – Моются.



Равшан и Джамшут
Начало

Учредитель и издатель газеты «КОНТИНЕНТ-ОКНА» – ООО «Донпромсервис-97». Ответственность за достоверность информации несут авторы публикаций. Председатель редакционной коллегии – Осман С. А. Главный редактор – Кулиненко Ю. В. Редакционная коллегия – Астапов Н. В., Гуфурова К. П., Зацева Е. Ф., Еристов Д. Н., Далекий С. В., Бабенкова И. Е., Мельникова С. С. Верстка и дизайн – Довбенко М. В. e-mail редакции: cont_kuv@avs.dn.ua. Электронная газета распространяется бесплатно, только в подразделениях компании «Донпромсервис-97».