

ЕЛЕНА ЗУБАРЕВА

Тренинги
по управлению
продажами, которые
приносят прибыль
на следующий день

20 лет руководитель
и бизнес-тренер практик



8 (919) 624-27-65
@trener.prodazh

ez-trener@mail.ru
www.trenerzubareva.ru

- Здравствуйте уважаемые коллеги!
- Меня зовут Зубарева Елена,
 - я магистрант Российского государственного университета туризма и сервиса по профилю «Инновационные технологии управления гостиничным бизнесом»,
 - бизнес-тренер в сфере управления продажами и сервисом, имею 15-летний опыт работы с собственниками, управляющими и сотрудниками гостиничных и сервисных комплексов г. Казань,
 - каждый год провожу открытые мероприятия по темам развития бизнеса,
 - являюсь преподавателем-практиком в казанском университете управления ТИСБИ.

Тема выступления:
«Молодые специалисты
нуждаются в обмене
профессиональным опытом».



- В рамках Десятилетия науки и технологий в России для усиление роли науки и технологий в решении важнейших задач развития общества и страны, отмечена задача №1 - привлечение талантливой молодёжи в сферу исследований и разработок. В своем выступлении я хочу затронуть конкретную инициативу «наука побеждать» - создание новых и совершенствование имеющихся механизмов выявления талантливой молодёжи.

Проблемы в индустрии гостеприимства

Увеличение потребителей
услуг в области сервиса и
туризма

Повышение спроса на
профессионально
подготовленные кадры

Социально-экономические и
политические преобразования
в России в целом и в сфере
профессионального
образования в частности

Недостаток
квалифицированного
персонала и методологии
образования, соответствующей
запросам рынка

Проблемы и тенденции развития

1) Высокий спрос на молодые кадры в сфере сервиса и туризма в регионе, тяжело конкурировать с сетями –



Необходимость быть привлекательным для них брендом, вести грамотный маркетинг

2) Утрата связи между образовательными учреждениями и потенциальными работодателями, получаем не достаточно профессиональные кадры –



Профессиональная подготовка новых кадров требует дополнительных человеческих и временных ресурсов. Руководители гостиницы к этому не готовы

3) Отсутствует фундамент для доступности профессиональной «подготовки кадров на протяжении всей жизни человека» –



Корпоративное обучение и краткосрочное обучение становится единственным способом вооружить персонал необходимыми компетенциями и способностью быстро и адекватно реагировать на меняющиеся условия

- Мой учитель:

Клаус Кобьёлл – владелец легендарного конференц-отеля «Шиндлерхоф», который отмечен за Менеджмент Высшего Качества, имеет специальный приз европейской ассоциации «За выдающееся Развитие и Вовлечение людей»



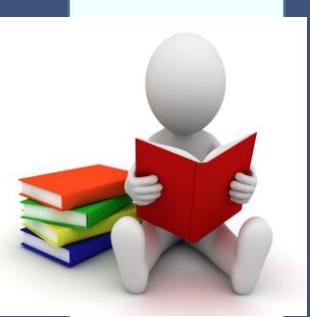
«Клиент на выходе нашего отеля
должен быть счастлив.
Если клиент счастлив, он вернётся
и приведет друга»

Решение

Профессиональная подготовка новых кадров требует дополнительных человеческих и временных ресурсов. Руководители гостиницы к этому не готовы



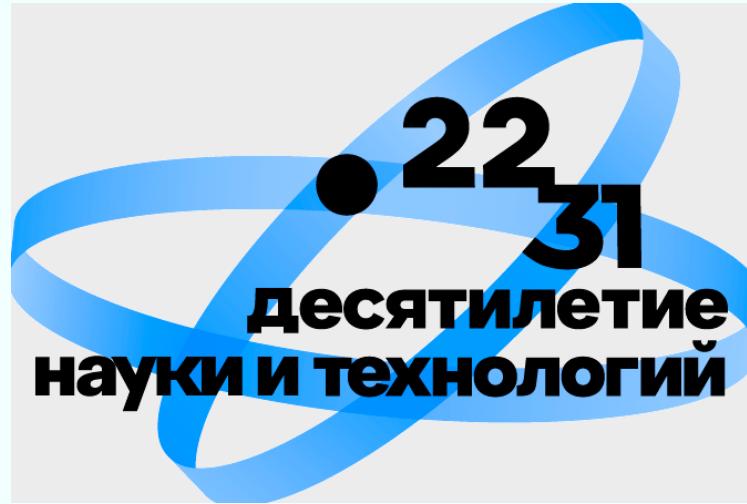
Корпоративное обучение и краткосрочное обучение становится единственным способом вооружить персонал необходимыми компетенциями и способностью быстро и адекватно реагировать на меняющиеся условия



Я в рамках своего образовательного курса начала приучать студентов изучать опыт превосходного сервиса через поиск и изучение статей и презентаций в рамках научно-практических конференций и научных журналов РГУТИС и привлекать студентов как волонтеров на свои мероприятия в рамках образовательного туризма.

В этой области я столкнулась с ситуацией, что в области сферы обслуживания и туризма не достаточно учебных пособий, методик краткосрочного обучения, которые могут помочь в подготовке студентов и развитии персонала на рабочем месте.

«Наука побеждать»



- Выявления талантливой молодёжи и мотивация работать технологично в сфере туризма и сервиса будет развиваться, благодаря обмену профессиональным опытом через научные журналы, научно-практические конференции и создание новых профессиональных учебных пособий, как механизмов
 - **изменять мышление нового поколения специалистов,**
 - **задавать другую культуру обслуживания**



8-919-624-27-65

TG – trenerZubareva

VK - trener.prodazh

@trener.prodazh

@formula.brenda