



**ЕЛЕНА
ЗУБАРЕВА**

Тренинги
по управлению
продажами, которые
приносят прибыль
на следующий день

20 лет руководитель
и бизнес-тренер практик

☎ 8 (919) 624-27-65

✉ ez-trener@mail.ru

📷 @trener.prodazh

🌐 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.

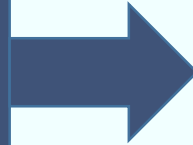
Тема выступления:
«Молодые специалисты
нуждаются в обмене
профессиональным опытом».



- 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.

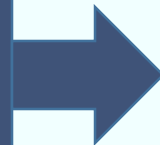
Проблемы в индустрии гостеприимства

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»

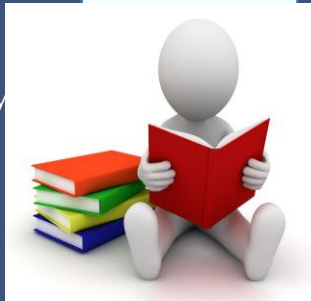
Решение

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



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.

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



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