



**ПАРТНЕРЫ
"БОРОВКОВО"**

**Предварительное
КОММЕРЧЕСКОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ**



**УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ
КОНСАЛТИНГ**



Проект по формированию HR-бренда компании



Продукты и услуги Фирмы

- **Управленческий консалтинг:**
 - Стратегия: разработка целей, ключевых показателей (KPI), стратегических карт (ССП/BSC), планов мероприятий по реализации стратегии
 - Бизнес-планирование: разработка и обоснование бизнес-планов
 - Оргпроектирование: построение эффективных организационных структур и регламентов взаимодействия
 - **HR-брендинг, оценка персонала, разработка систем мотивации**
 - Бюджетирование, управленческий учёт, МСФО и казначейство (управление денежными потоками): разработка методологии
 - Бизнес-процессы: описание, анализ, проектирование «Как надо»
- **Бухгалтерское обслуживание:**
 - Налоговая оптимизация: снижение налоговой нагрузки компаний
 - Полное ведение бухгалтерии Заказчика на аутсорсинге
 - Экспертное сопровождение бухгалтерии Заказчика
- **Юридическое сопровождение:**
 - Сопровождение сделок, налоговых моделей, офшоров
 - Анализ договоров
 - Ведение судов во всех инстанциях
 - Создание юридических структур бизнеса



БЛОК 1: Как есть сейчас?



- Привлекательность Компании на рынке труда
- Узкие зоны рынка труда
- Текучесть персонала по подразделениям и должностям
- Удовлетворённость трудом и приверженность сотрудников

Комментарий:

Необходимо учитывать, что на привлечение и удержание сотрудников в компании работают **разные мотиваторы**

БЛОК 2: Что необходимо сделать

- Провести интервью с ключевыми руководителями
- Проанализировать данные HR-блока
- Провести исследование приверженности и удовлетворённости трудом
- Выявить сильные стороны и проблемные области HR-бренда
- Провести рабочую группу и принять решения о том, как мы организуем работу, чтобы привлечь перспективных кандидатов и повысить удовлетворённость трудом и приверженность сотрудников
- Утвердить план первоочередных действий и внедрить принятые решения, обеспечить мониторинг и контроль



БЛОК 3: Что должно быть в итоге

Цель работы:

Развитие имиджа Компании как привлекательного работодателя для кандидатов и сотрудников

- Единое видение того, как мы будем развивать имидж Компании как привлекательного работодателя, каковы приоритеты, какие шаги и в какие сроки необходимо сделать
- Выработанный единый подход к тому, как разные подразделения будут сотрудничать между собой для увеличения удовлетворённости и приверженности сотрудников
- Сформированный и утверждённый План действий



Вопросы к Заказчику для старта Проекта

Главные вопросы:

- 1 Что важно в первую очередь: привлечение внешних кандидатов или удержание тех, кто есть?
- 2 Какова текучесть персонала, насколько это актуально?
- 3 Насколько трудно найти кандидатов на рынке?
- 4 В какой сфере острее всего ощущаются узкие места HR-бренда?
- 5 Какие исследования персонала проводили Вы сами?



Елена Морозова

- Бизнес-тренер
- Консультант по управлению и кадровому аудиту
- Сертифицированный ретиминг-коуч
- Старший преподаватель Специального Факультета Менеджмента СПбГУ, специальность «Управление персоналом»
- Автор книг:
 - «Руководители и владельцы бизнеса решают проблемы управления персоналом»
 - «Тренинг развития ресурса руководителя»
 - «Как вести себя при увольнении»

Выполненные Проекты



ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
САМОТЛОРНЕФТЕГАЗ

Исследование корпоративной культуры,
психологического климата и удовлетворённости
трудом



Ассесмент и проведение оценки «360°» для
начальников смен досмотра



Формирование модели компетенций
собственной сбытовой сети



Аудит работы HR-службы



Анализ мотивации руководителей среднего
звена



Предварительный План Проекта

Этап	Название этапа
1.	АНАЛИЗ
1.1.	ИНТЕРВЬЮ С ЗАКАЗЧИКОМ И ФОРМАЛИЗАЦИЯ ЗАДАЧИ
1.2.	ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ ДАННЫХ
2.1.	РАБОЧАЯ ГРУППА С КЛЮЧЕВЫМИ РУКОВОДИТЕЛЯМИ И СОТРУДНИКАМИ
2.2.	ФОКУС-ГРУППЫ С КАНДИДАТАМИ ОПРЕДЕЛЁННОГО УРОВНЯ ОБРАЗОВАНИЯ И ОПЫТА
2.	ПРОЕКТИРОВАНИЕ
2.3.	ПРОЕКТИРОВАНИЕ HR-БРЕНДА
2.4.	РАЗРАБОТКА И СОГЛАСОВАНИЕ С ЗАКАЗЧИКОМ «ПЛАНА ВНЕДРЕНИЯ HR-БРЕНДА»
3.	ВНЕДРЕНИЕ
3.1.	УЧАСТИЕ ВО ВНЕДРЕНИИ И СОПРОВОЖДЕНИИ HR-БРЕНДА



*Вы ведёте Дело.
Мы помогаем быть ему Бизнесом.*



Павел Боровков
генеральный

Санкт-Петербург,
набережная Чёрной Речки, д. 41, корп. 7

+7 (921) 951 03 40
pavel.borovkov@pbltd.ru