1/2012

NOBE NEWS

- Dagmar Nosková, zakladatelka NOBE „okolí se na mě dívalo vždycky skrz prsty“
- řeč čísel „Jak se zvedají obraty o 127,9% za 11 měsíců?“
- rozhovor Miroslava Spurná obchodnice roku 2010 „O víkendech jezdím na chalupu okopat si zahrádku“
- novinky Opel Astra Sport (r.v.2011) Řidičský trenažér DS 2000 (r.v.2011)

síň slávy

NOBE

1. místo
OBCHODNÍK ROKU 2010

Miroslava SPURNÁ

celková úspěšnost prodeje: 1 : 7
o celkovém počtu schůzek: 58
kvalifikovaných kontaktů: 534

2. místo
OBCHODNÍK ROKU 2010

Růžena SOBKOVÁ

celková úspěšnost prodeje: 1 : 8
o celkovém počtu schůzek: 165
kvalifikovaných kontaktů: 871

LEADER PRODEJNÍ SKUPINY NOBE

Ludmila Hrůzová

NOVÁČEK ROKU 2010
kategorie obchodníci

Markéta KLYSZCZOVÁ

celková úspěšnost prodeje: 1 : 6
o celkovém počtu schůzek: 36
kvalifikovaných kontaktů: 230

1. místo
LEKTOR ROKU 2010

Vladimír FUSEK

vyškolil 52 řidičů
s úspěšností 73%
u 1. záv. zkoušky

NOVÁČEK ROKU 2010
kategorie lektoři
a 2. místo
LEKTOR ROKU 2010

Radim TIOK

vyškolil 7 řidičů
s úspěšností 71%
u 1. záv. zkoušky

PRAVIDLA PRO ZÍSKÁNÍ KARIÉRNÍCH TITULŮ

Název titulu	Popis titulu	Kvalifikace	Podmínky	Jak se počítá	Rozhoduje	Při schodě	Vyhlášení
LEKTOR ROKU	Nejúspěšnější učitel praktického výcviku daného roku	20 x 1.ZK / 1 kalendářní rok	X	1.ZK / (1.ZK.A / 100)	Celoroční úspěšnost u 1.zk / PMS	Větší počet 1.ZK	1x ročně
VÍCELEKTOR ROKU	2. nejúspěšnější učitel praktického výcviku daného roku	20 x 1.ZK / 1 kalendářní rok	X	1.ZK / (1.ZK.A / 100)	Celoroční úspěšnost u 1.zk / PMS	Větší počet 1.ZK	1x ročně
UČITEL MĚSÍCE	Nejúspěšnější učitel praktického výcviku daného měsíce	3 x 1.ZK / měsíc	X	1.ZK / (1.ZK.A / 100)	Celoměsíční úspěšnost u 1.zk	Větší počet 1.ZK	1x měsíčně
VÍCELEKTOR (leden-únor)	Lektor, který získá titul učitel měsíce 2 měs. za sebou	2 měs. za sebou UČITEL MĚSÍCE	Pouze 1a2, 3a4, ... měs.	X	Udělený titul v daných měsících	X	1x za 2 měsíce
NOVÁČEK ROKU UČ. ODD.	Nejúspěšnější učitel praktického výcviku daného roku	5 x 1.ZK / 1 kalendářní rok	X	1.ZK / (1.ZK.A / 100)	Celoroční úspěšnost u 1.zk / PMS	Větší počet 1.ZK	1x ročně
NEJPRODUKTIVNĚJŠÍ LEKTOR	Lektor, který na své doporučení zajistil nevětší obraty	10 osobních prodejů / 1 kalendářní rok	X	X	Nejvyšší OBR	X	1x ročně
MISTR UČ. ODD. (2010-2011)	Lektor, který získá titul lektor roku 2 bezprostředně násl. roky za sebou	2 roky za sebou LEKTOR ROKU	X	X	Udělený titul v daných rocích	X	1x za 2 roky
OBCHODNÍK ROKU	Nejaktivnější obchodník daného roku	20 prodejů v pozici konzultant a vyšší + min. úspěšnost prodejů 1:3	X	SCH x 20b. + DOP x 2b. + PRO x 50b.	Vejvyšší bodové ohodnocení	OBR za 1 rok / PMS	1x ročně
OBCHODNÍK ROKU (2.místo)	2. nejaktivnější obchodník daného roku	20 prodejů v pozici konzultant a vyšší + min. úspěšnost prodejů 1:3	X	SCH x 20b. + DOP x 2b. + PRO x 50b.	Vejvyšší bodové ohodnocení	OBR za 1 rok / PMS	1x ročně
OBCHODNÍK MĚSÍCE	Nejaktivnější obchodník daného měsíce	10 prodejů v pozici konzultant + min. úspěšnost prodejů 1:3	X	SCH x 20b. + DOP x 2b. + PRO x 50b.	Vejvyšší bodové ohodnocení	OBR za daný měsíc	1x měsíčně
OBCHODNÍK TÝDNE	Nejaktivnější obchodník daného týdne	10 prodejů v pozici konzultant	X	SCH x 20b. + DOP x 2b. + PRO x 50b.	Vejvyšší bodové ohodnocení	OBR za daný týden	1x týdně
OBCHODNÍ ŠAMPIÓN (leden únor)	Obchodník, který získá titul obchodník měsíce 2 měs. za sebou	2 měs. za sebou OBCHODNÍK MĚSÍCE	Pouze 1a2, 3a4, ... měs.	X	Udělený titul v daných měsících	X	1x za 2 měsíce
NOVÁČEK ROKU OBCH. ODD.	Nejaktivnější obchodník daného roku	Splnění podmínek SP	X	SCH x 20b. + DOP x 2b. + PRO x 50b.	Vejvyšší bodové ohodnocení	hlasováním členů manag.	1x ročně
NEJPRODUKTIVNĚJŠÍ OBCHODNÍK	Obchodník, který zajistí nevětší obraty	50 osobních prodejů / 1 kalendářní rok	X	X	Nejvyšší OBR	X	1x ročně
MISTR OBCH. ODD. (2010-2011)	Obchodník, který získá titul obchodník roku 2 bezprostředně násl. roky za sebou	2 roky za sebou OBCHODNÍK ROKU	X	X	Udělený titul v daných rocích	X	1x za 2 roky
LEADER ROKU	Vedoucí nejaktivnějšího týmu roku	3 x splněný SP mých PS / rok + min. úspěšnost prodejů 1:3 / měs. ČMT**	X	SCH x 20b. + DOP x 2b. + PRO x 50b. (PS a NPS)	Vejvyšší bodové ohodnocení (PS a NPS)	OBR za 1 rok (PS a NPS)	1x ročně
LEADER ROKU (2. místo)	Vedoucí 2. nejaktivnějšího týmu roku	3 x splněný SP mých PS / rok + min. úspěšnost prodejů 1:3 / měs. ČMT	X	SCH x 20b. + DOP x 2b. + PRO x 50b. (PS a NPS)	Vejvyšší bodové ohodnocení (PS a NPS)	OBR za 1 rok (PS a NPS)	1x ročně
LEADER MĚSÍCE	Vedoucí nejaktivnějšího týmu měsíce	min. úspěšnost prodejů 1:3 / měs. ČMT	X	SCH x 20b. + DOP x 2b. + PRO x 50b. (PS a NPS)	Vejvyšší bodové ohodnocení (PS a NPS)	OBR za měs. (PS a NPS)	1x měsíčně
LEADER TÝDNE	Vedoucí nejaktivnějšího týmu týdne	min. úspěšnost prodejů 1:3 / měs. ČMT	X	SCH x 20b. + DOP x 2b. + PRO x 50b. (PS a NPS)	Vejvyšší bodové ohodnocení (PS a NPS)	OBR za měs. (PS a NPS)	1x měsíčně
VÍCELEADER (leden-únor)	Vedoucí, který získá titul leader měsíce měsíce 2 měs. za sebou	2 měs. za sebou LEADER MĚSÍCE	Pouze 1a2, 3a4, ... měs.	X	Udělený titul v daných měsících	X	1x za 2 měsíce
NEJVYŠŠÍ PRODUKCE TÝMU	Leader, který produkcí ČMT (PS a NPS) zajistí nevětší obraty	50 prodejů / 1 kalendářní rok	X	X	Nejvyšší OBR u ČMT (PS a NPS)	X	1x ročně
MISTR LEADERŮ (2010-2011)	Vedoucí, který získá titul leader roku 2 bezprostředně násl. roky za sebou	2 roky za sebou LEADER ROKU	X	X	Udělený titul v daných rocích	X	1x za 2 roky

úvodník

obsah

síň slávy 2

úvodník 3

rozhovor
Dagmar Nosková 4-5

učitel roku 2010 6-7

kariéra 8-9

obchodník roku 2010 10

novinky 11

NOBE dětem 12

řeč čísel 13

leadeři 14

akce 15

NOBE News

Vydává: *Autoškola NOBE, Střelniční 6/2*
702 00 Moravská Ostrava
Generální manažer: Patrik Nosek
Tel.: 591 127 686, e-mail: autoskola@nobe.cz

Redakce: *Jana Janošcová*
Jazykové korektury: *Petr Lehečka*

Grafická úprava a sazba:
Upgrade CZ, s. r. o., ateliér reklamní grafiky

Tisk: *X-MEDIA servis s.r.o.*

Vyšlo v prosinci 2011.

Proč jsme se rozhodli vydávat časopis? Jsme nejlepší na ostravském trhu, to tady všichni víme, a jako takoví bychom měli vydávat časopis. To prostě k nejúspěšnějším patří.

Chceme ukázat nejen to, že jsme úspěšní, ale hlavně proč jsme úspěšní – kvůli lidem, kteří pro firmu pracují, a našemu přístupu. Často říkám, že jsme firma s charakterem pro lidi s charakterem.

Všichni víte, že jsem srdcař. Hledám kolegy-osobnosti, nikoliv ovce. Takové lidi chci kolem sebe, takoví mě nabíjejí energií. Není sice úplně jednoduché je vést, ale výsledky stojí za to.

NOBE News budou vycházet každého čtvrt roku. Najdete v nich zhodnocení uplynulého čtvrtletí a zásluh, rozhovory s nejlepšími z vás, novinky z naší společnosti či zprávy o akcích, které se odehrály, nebo se teprve chystají. V datové podobě bude časopis k vidění také na našich webových stránkách. Přeji vám příjemné čtení, v němž najdete inspiraci.

První číslo NOBE News vychází v závěru roku 2011. Tento rok byl pro nás všechny velice úspěšný – k 15. listopadu jsme překonali výsledky loňského roku o bezmála 128 procent. Děkuji vám za to.

Přeji vám krásné a klidné Vánoce a mnoho zdraví a štěstí v osobním životě i úspěšné práce pro naši firmu také v roce příštím.

Patrik Nosek
generální manažer autoškoly NOBE

rozhovor – Dagmar Nosková

Co si pamatuje, trávila nejraději čas s tatínkem v garáži nad rodinným renaultem. Do rodiny přibyl zároveň s ní. Známí dodnes vzpomínají, jak ji vozili v peřince na zadním okně automobilu. Poprvé ho řídila – tatínkovi na klíně – ve třech letech. Narodila se ve znamení Vodnáře, což jsou lidé velmi nekonformní. Zdá se vám, že učitel autoškoly není povolání pro ženu? Ona zašla ještě dál – nejenže učila, ale autoškolu si sama založila…

Dagmar Nosková.

Kdy jste založila NOBE a proč?
V prosinci roku 1990, ale oficiálně jsem autoškolu otevřela 8. ledna 1991. Oficiální otevření bylo na počest narozenin mého táty. Ten již bohužel v té době nežil.

Proč jste se rozhodla otevřít zrovna autoškolu?
Učila jsem v autoškole v Porubě, a protože se učitelské smlouvy uzavíraly na jeden rok, v momentě ukončení smlouvy jsem zůstala bez práce. A jako žena s dvěma dětmi nemůžete dělat cokoliv. Říkala jsem si – jsem mladá, úspešná, německy umím, řídit umím všechno… ale nikdo mě nechtěl. Půl roku jsem byla nezaměstnaná, a pak jsem si otevřela vlastní autoškolu. A říkala jsem si, že bude nejlepší a největší v republice.

Jak se na vás po převratu dívalo okolí jako na ženu-podnikatelku?
Na mě se okolí vždycky dívalo skrz prsty, protože jsem si peníze svým způsobem vždycky uměla vydělat. Bylo mi jedno, jestli jsem dělala účetní, zaváděla jsem programy… K tomu jsem dělala uklízečku, protože jsem chtěla, aby se rodina měla dobře. Takže mi bylo celkem jedno, co si o mně myslí okolí.

Mimo jiné jste tedy také učila v autoškole. Vžilo se, že je to spíše chlapské povolání…
Asi ano. Ale já jsem víceméně chlap v sukni, takže to bude zřejmě i tím. V roce 1990 jsem složila zkoušky pro rozhodčí v zápase v řeckořímském stylu – pískala jsem dokonce nejvyšší soutěž, mistrovství světa policejních sborů –, předtím jsem byla trenérka a rozhodčí sportovní gymnastiky. Mám ráda auta, lidi… Tehdejší sousedka učila v autoškole, takže jsem si řekla, že by to bylo ideální spojení. A vzali mě (úsměv).

Jaká úskalí mělo zakládání živnosti tak brzo po revoluci?
V roce 1991 vlastně nikdo nic nevěděl. Byli jsme jedna z prvních autoškol, která v republice vznikla. A bylo to hodně

složité, protože nikdo nedokázal poradit – co kde máte udělat, o co si máte říct a jak. Takže jsem různě pátrala a zkoumala… Myslím si, že pokud člověk něco hodně chce, tak toho dosáhne.

Jako úspešná autoškola jste mohli otevřít více poboček.
První byla v Ostravě-Hrabůvce, v dnešním K-Triu. Hned nato jsme otevřeli pobočku na ulici 28. října v Mariánských Horách a vzápětí v Porubě v bývalé ubytovně Masokombinátu Martinov, takže jsme ještě během prvního roku měli tři pobočky v Ostravě. Sice jsme lítali jako holubi, ale pro lidi to bylo příjemné, protože nemuseli jezdit z Poruby do Hrabůvky, a o to víc jsme měli žáků. Pak jsme otevřeli další pobočku na Stodolní ulici a nad kožešnictvím Sobol, takže jsme dlouho měli v Ostravě pět poboček. V roce 1999 jsem otevřela první pobočku v Praze, hned nato v Mladé Boleslavi a pak druhou pobočku v Praze.

Jak pražští žáci vnímali, že je v autoškole učí ostravští učitelé?
Řekla bych, že jsou to lidé víc nad věcí. Opravdu tam je cítit ten duch velkoměsta, nikdo si tam na nic nehraje. Někdy byli našimi žáky děti hodně bohatých a slavných lidí – učili jsme dítě jednoho režiséra, na kterém to nikdo nepoznal. Dělalo se mi s nimi hodně dobře. V Boleslavi byly začátky horší. Ale díky tomu, že jsem tu práci dělala hodně ráda a můj manžel také, tak jsme si tamní lidi získali.

Nebyli ostravští učitelé z Prahy nervózní? Přece jenom je tam mnohem větší provoz…
Byli nervózní, určitě. Nejdřív jsem tam začala učit já, abych si nějak osahala terén a našla místa, kudy komisaři jezdí. Potom tam přišel můj manžel, takže jsme jezdili dva. Pak jsme vyškolili učitele, kteří dva dny jezdili s námi a posléze se osamostatnili. Pikantní bylo, že když jsem byla v Ostravě, volávali mi, že se ztratili. Tak jsem se ptala: Kde jste, co je poblíž? A navigovala jsem je zpátky... Dokonce jsem v Boleslavi dělala výcvik pro skupinu C, pro nákladní auta.

Jste velice úspěšná podnikatelka. Co považujete za váš největší úspěch, co byste si dala za pomyslný rámeček?
To je těžké… Hodně jsem si považovala, že velký úspěch byl první ples, který jsme dělali. Obeslali jsme všechny žáky a přišlo 653 lidí. To jsme nečekali, sál martinovského masokombinátu praskal ve švech, a tak jak plesy končí většinou po tombole, tehdy bylo půl šesté ráno a všichni se náramně bavili. Pořádali jsme ho vlastně svépomocí, takže to byla hodně náročná akce, a já jsem byla hrdá, protože lidé přišli a bavili se.
Taky jsem hrdá, že jsem vymyslela a zavedla dálkové jízdy. Pak to ostatní autoškoly zkopírovaly a dneska už je dělají běžně.

V roce 2006 jste se rozhodla „svou“ autoškolu opustit. Proč?
Najednou jsem měla pocit, že už nemám lidem okolo sebe co dát – vždycky jsem učila žáky, připravovala učitele, vedla školení řidičů… Cítila jsem, že už jsem všem všechno řekla a začala uvažovat, co ve svém životě změnit. Ještě půl roku jsem učila externě, ale začala jsem pracovat pro dovozce čisticích přístrojů a nešlo to skloubit, protože všechno, co dělám, se snažím dělat na sto procent. Zpočátku mi bylo po autoškole hodně smutno, ale přešlo to.

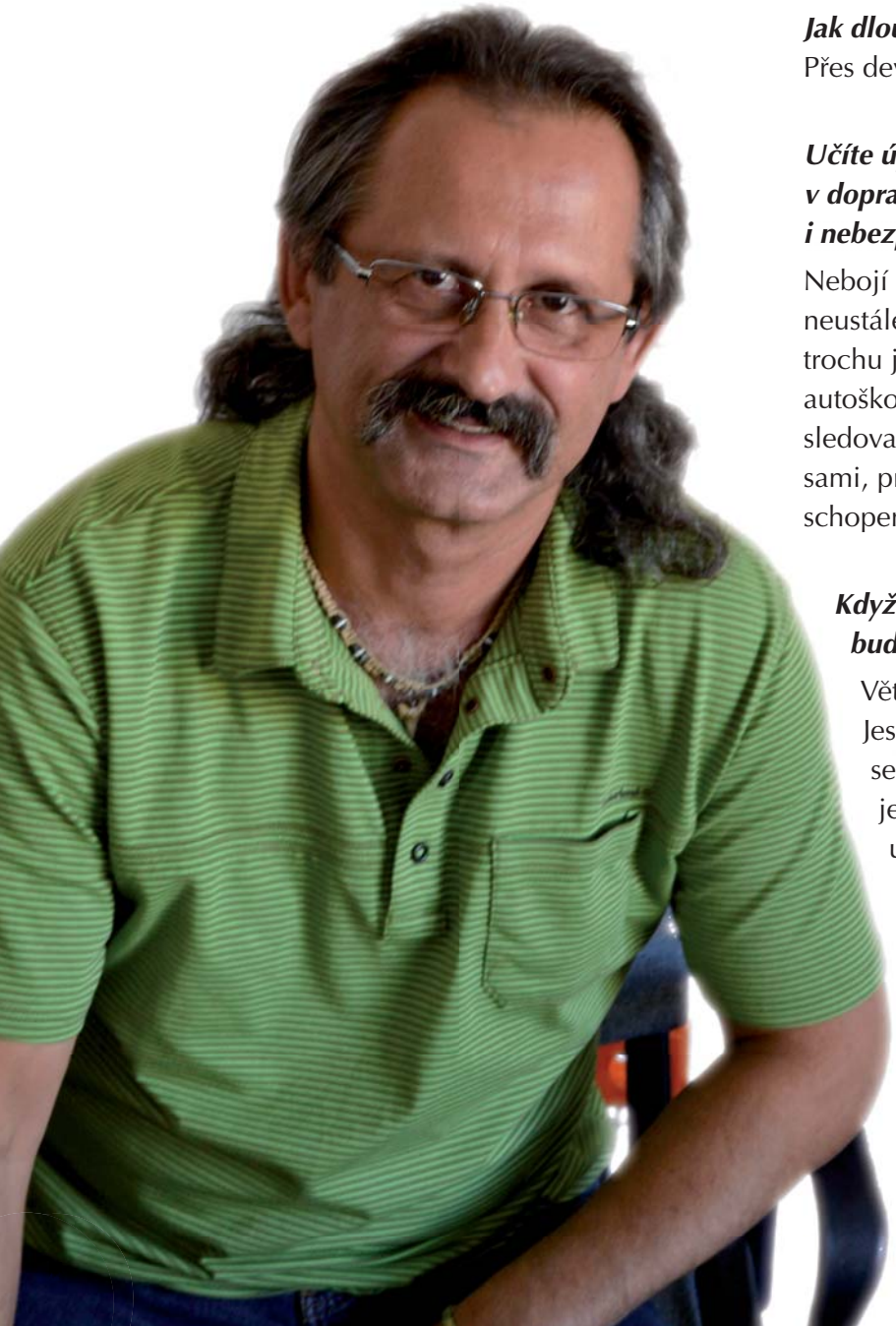
Šéfovské žezlo jste předala synovi. Jak jste spokojená s tím, jak si vede?
Myslím si, že to dělá dobře. Ukázala jsem mu směr, jak by se to dalo dělat. Že se nemusí chodit jenom do škol a čekat, jestli někdo přijde, ale že se lidé mohou navštěvovat i doma, domlouvat si schůzky, a tím získat klientelu. Což je hodně důležité.

Máte malého vnuka, doufáte, že NOBE zůstane dál rodinnou firmou?
Jsem o tom přesvědčená. Mimochodem, už mám i nádhernou vnučku – je jasné, že je celá babička (smích)… Byla by jistě škoda, aby zmizelo dvacet let práce. Nevím, jak bude firma vypadat, ale myslím si, že by autoškola NOBE měla zůstat rodinným podnikem.

učitel roku 2010

Osmačtyřicetiletý Vladimír Fusek je původním povoláním policista. Jak už to tak bývá, nastal i v jeho životě okamžik, kdy došlo na zjištění, že všeho moc škodí a že je nejvyšší čas na změnu. Osud ho před deseti lety zavál do autoškoly NOBE.

Za loňský rok byl vyhlášen Učitelem roku, k čemuž mu dopomohla třiasedmdesátiprocentní úspěšnost jeho žáků u závěrečných zkoušek na první pokus. Letos má k titulu opět slibně nakročeno – jeho úspěšnost je dokonce osmdesátiprocentní.



Jak dlouho už v autoškole učíte?
Přes devět let.

Učíte úplné začátečníky řídit a pohybovat se v dopravním systému, což může být někdy i nebezpečné. Nebojí se o vás manželka a rodina?
Nebojí se. Mám přídavné pedály a musím neustále sledovat provoz. U každého žáka to je trochu jiné. Většinou bývá poznat, jestli už před autoškolou jezdil, nebo ne. Ale provoz musíme sledovat dvojnásob obezřetně, než když řídíme sami, protože nikdy nevíme, co je žák za volantem schopen vymyslet.

Když s žákem sedíte v autě poprvé, poznáte, jaký bude řidič?
Většinou ano. Záleží, jak se k tomu staví. Jestli poslouchá, co mu vysvětlujeme, a jestli se to potom snaží převést do praxe. Zajímavé je, že u žen to jde podstatně rychleji než u mužů. Když jsem začal pracovat jako učitel autoškoly, bylo to pro mě deprimující zjištění. Ženy jsou daleko přizpůsobivější. Mají větší zájem, a hlavně, co se jim řekne, to udělají. Kluci ne –většina už si řízení někde vyzkoušela a myslí si, že když na rovině umí šlápnout na plyn, tak jsou mistři světa. Pak přijde první zatáčka a jsou vydivočení, že auto už nesedí tak, jak na rovině.

Takže nemáte předsudky vůči ženám-řidičkám?

Určitě nemám.

A když na cestě potkáte svátečního řidiče v klobouku?

Kdysi se říkalo, že nejhorší je děda s kloboukem. Ale daleko horší řidiči jsou ti od osmnácti do pětadvaceti, a nejhorší, když mají na hlavě kšiltovku. To je tragédie. Kdysi byl postrachem na cestě Karviňák s kloboukem, dneska to je osmnáctiletý fracek v kšiltovce. On si myslí, že když sedne za volant, tak už je řidič. Někde jsem četl, že průměrným řidičem se člověk stává tři roky poté, co udělá řidičák, a to musí jezdit hodně. Nestává se řidičem, protože se umí rozjíždět a řadit. Musí předvídat, co se na cestě může stát. To z něj dělá řidiče.

Právě kvůli tomuto problému v Rakousku mají zákon, že první dva roky po autoškole můžete mít jen provizorní řidičský průkaz, a až potom, pokud budete jezdit bez nehody, můžete dostat řidičák oficiální…

To by mělo být i tady. Určitě by to fungovalo. Pokud jinde, kde tento systém platí, spácháte nějaký přestupek, hrozí vám větší sankce, nebo vám řidičák seberou a děláte celou autoškolu znova. A to si každý rozmyslí.

Ještě se vrátím k těm předsudkům. Co si myslíte o řidičích audi? Podle statistik jsou to nejdrzejší řidiči.

Když si to auto koupí mladý kluk, myslí si, že nad něho není. A je jedno, jestli jede v audině, porsche nebo v trabantu. Jestli je dobrý řidič, je dobrý, ať jede v čemkoliv. A lempl lemplem zůstane, i kdybyste ho posadila do závodního auta. Všechno je o lidech.

Považujete svoje povolání za hodně stresové?

Snažím se moc se v práci nerozčilovat. Důležité je po těch lidech neřvat. Pořád si myslím, že člověk by se měl na jízdu těšit a nejít na ni už vytřepaný. Někdy před jízdou slyším: Já jsem celou noc nespala. Pokud se na jízdu těšíte, tak to jde samo. Lidé dostanou strach z jízdy velice rychle, ale velice pomalu se ho zbavují. Já jinak nevedu nějakou konkrétní relaxaci. Ale za těch devět let jsem ještě nikdy nebral prášky na uklidnění.

Máte nějakou oblíbenou trasu, kudy s žáky jezdíte?

Ze začátku jezdíme vždycky kolem Ostravy, aby se naučili rozjíždět, řadit, používat blinkry a zrcátka. A když vidím, že jim to jde, začneme jezdit blíž k centru města. A hlavně v uličkách, kudy se jezdí při zkouškách – i když samozřejmě nikdy nevíme, kam komisař bude chtít jet.

Kdybyste měl neomezené možnosti, jaké auto byste nejraději řídil?

Nevím, nemám vyhraněnou značku. Musím říct, že jsem jezdil s kde čím, i s hodně rychlými auty, a asi není značka, se kterou bych nejel… Ale nemám auto, které bych vysloveně chtěl.

Nemáte zkušenost, že si žáci v autě zpívají spolu s rádiem?

Někteří si vykládají značky, což je dobře, ale nezpívají si.

KARIÉRA AUTO

NOBE

MANAGEMENT

generální manaže	
poč. obch.	
0-5	
6-10	
11-15	
16-x	

kancelář

manažer kanceláře			5000 b.	
poč. prod.	90ti	55ti	26ti	17ti
0-30	700b.	800b.	900b.	1000b.
31-60	600b.	700b.	800b.	900b.
61-100	500b.	600b.	700b.	800b.
101-x	400b.	500b.	600b.	700b.

správce kanceláře			2000 b.	
poč. prod.	90ti	55ti	26ti	17ti
31-60	200b.	300b.	400b.	500b.
61-100	300b.	400b.	500b.	600b.
101-x	400b.	500b.	600b.	700b.

asistent kanceláře			1000 b.	
poč. prod.	90ti	55ti	26ti	17ti
61-100	100b.	100b.	100b.	100b.
101-x	100b.	100b.	100b.	100b.

* podmínky pro získávání ŘPZD:
založit prodejní mosto NOBE za kalendářní měsíc

obcho

manažer obch. odd	
poč. obch.	
0-5	
6-10	
11-15	
16-x	

správce obch. odd	
poč. obch.	
6-10	
11-15	
16-x	

asistent obch. odd	
poč. obch.	
11-15	
16-x	

* podmínky pro
4x úspěšné
nebo 3x úspěšně ukonče

OBCHODNÍ SPECIALISTÉ

obchodník senior		min. úspěšnost prodejů 1:2/měs.	
90	55	26	17
700 b.	900 b.	1000 b.	1100 b.

Podmínky: 25 os. prodejů/měs.
1x týdně trénink a meeting
min. úspěšnost prodejů 1:2/měs.

Kvalifikace: 50 os. prodejů v pozici obchodník junior
25 os. prodejů/měs.
min. úspěšnost prodejů 1:1,7/měs.

obchodník junior		5 os. prodejů/měs. + min. úspěšnost prodejů 1:2/měs.	
90	55	26	17
600 b.	800 b.	900 b.	1000 b.

Podmínky: 10 os. prodejů/měs.
1x týdně trénink a meeting
min. úspěšnost prodejů 1:3/měs.

Kvalifikace: 10 os. prodejů v pozici konzultant
15 os. prodejů/měs.
min. úspěšnost prodejů 1:2,5/měs.

manažer specialista pro vzděl. instituce	manažer specialista pro firemní obchod	manažer specialista pro terénní obchod
90 55 26 17 600b. 800b. 900b. 1000b.	35 - 45 %	90 55 26 17 1000b. 1200b. 1300b. 1400b.
Podmínky: 3 přímí spol. + 75 prodejů v celé skup./Q 9 nových institucí ve skup./Q **Kvalifikace:** 100 prodejů ve skup./Q	**Podmínky:** 3 přímí spol. + min. 100 prodejů v celé skup./Q **Kvalifikace:** 100 prodejů ve skup./Q	**Podmínky:** 3 přímí spol. +min. 35 prodejů v celé skup./Q **Kvalifikace:** 100 prodejů ve skup./Q

obchodník specialista pro vzděl. instituce	obchodník specialista pro firemní obchod	obchodník specialista pro terénní obchod
90 55 26 17 300b. 500b. 600b. 700b.	35 - 45 %	90 55 26 17 600b. 800b. 900b. 1000b.
Podmínky: 7 prodejů za Q/1 instituce min. 3 nové instituce/Q **Kvalifikace:** zkouška před komisí čestných obchodníků NOBE	**Podmínky:** 500 proškolených/Q 2 nové smlouvy (firmy)/Q **Kvalifikace:** jmenování zástupcem managementu NOBE	**Podmínky:** 12 os. prodejů/měs. **Kvalifikace:** zkouška před komisí čestných obchodníků NOBE

OBCHODNÍ ODDĚLENÍ

obchodní ředitel		BEZ PODM	
90	55	26	
900 b.	1100 b.	1200 b.	

Podmínky: min. 40 prodejů ve skupině/měs.
4 nové kandidáty ve skupině/měs.
1x týdně trénink a meeting

Kvalifikace: min. 6 přímých spol
50 prodejů ve skupin
povýšit min. 1 ředit

ředitel prodejní skupiny		3 nové kandidáty ve	
90	55	26	
800 b.	1000 b.	1100 b.	

Podmínky: min. 30 prodejů ve skupině/měs.
4 nové kandidáty ve skupině/měs.
1x týdně trénink a meeting

Kvalifikace: min. 4 přímí spolup
30 prodejů ve skupině
povýšit min. 3 repre

reprezentant		2 os. prodeje nebo 3 noví kandidáti ve sku	
90	55	26	17
600 b.	800 b.	900 b.	1000

Podmínky: 25 os. DEMO nebo 15 prodejů ve skupině
1x týdně trénink a meeting

Kvalifikace: 10 prodejů v pozici konzultant
35 os. DEMO nebo 20 prodejů ve skupině
min. 1 přímý spolupracovník [3]

konzultant		4 os. prodeje/měs. nebo 3 noví kandidáti ve skupině/měs.	
90	55	26	17
500 b.	700 b.	800 b.	1000 b.

Podmínky: 15 os. DEMO nebo 3 osobní prodeje
1x týdně trénink a meeting

Kvalifikace: splněny podmínky kandidáta

kandidát	**Vyplácen podle platného startovního programu**	BEZ PRÉMIÍ
Podmínky: 10 os. DEMO[2]/14 dní 1x týdně trénink a meeting	**Kvalifikace:** účast na DOD[1] + složení vstupní zkoušky	
partner	**Vyplácen podle platného partnerského programu**	BEZ PRÉMIÍ

[1] den ote
[2] kvalifik
schůzk
[3] osobně

ODZNAKY A

OŠKOLY NOBE

r	1000 b.
	všechny prodeje
	300 b.
	400 b.
	500 b.
	600 b.

odníci		učitelé	
d.	5000 b.	manažer uč. odd.	5000 b.
	všechny prodeje	poč. učitelů	všechny prodeje
	500 b.	0-5	400 b.
	400 b.	6-10	300 b.
	300 b.	11-15	200 b.
	200 b.	16-x	100 b.
.	2000 b.	správce uč. odd.	2000 b.
	prodeje obch. odd.	poč. obch.	prodeje obch. odd.
	300 b.	6-10	200 b.
	400 b.	11-15	300 b.
	500 b.	16-x	400 b.
d.	1000 b.	asistent uč. odd.	1000 b.
	prodeje obch. odd.	poč. obch.	prodeje obch. odd.
	100 b.	11-15	100 b.
	100 b.	16-x	100 b.

získávání ŘPZD:
přezkoušení,
ná SP za kalendářní měsíc

* podmínky pro získávání ŘPZD:
60 % úspěšnost týmu za kalendářní měsíc

ŘEDITELSTVÍ / POBOČKA

generální ředitel		50 prodejů/měs.	
90	55	26	17
7500 b.	8500 b.	10500 b.	12500 b.

Podmínky: 1x za 4 měsíce potvrdit 100 prodejů/měs.

Kvalifikace: 100 prodejů ve skupině ve 3 po sobě jdoucích měs.
povýšit min. 1 oblastního ředitele

zemský ředitel		35 prodejů/měs.	
90	55	26	17
7000 b.	8000 b.	10000 b.	12000 b.

Podmínky: 1x za 4 měsíce potvrdit 70 prodejů/měs.

Kvalifikace: 70 prodejů ve skupině ve 3 po sobě jdoucích měs.
v pozici oblastní ředitel
povýšit min. 1 regionálního ředitele

oblastní ředitel		25 prodejů/měs.	
90	55	26	17
6500 b.	7500 b.	9500 b.	11500 b.

Podmínky: 1x za 4 měsíce potvrdit 50 prodejů/měs.

Kvalifikace: 50 prodejů ve skupině ve 3 po sobě jdoucích měs.
v pozici regionálního ředitele

regionální ředitel		10 prodejů/měs.	
90	55	26	17
6000 b.	7000 b.	9000 b.	11000 b.

Podmínky: 1x za 4 měsíce potvrdit 35 prodejů/měs.

Kvalifikace: 35 prodejů ve skupině ve 3 po sobě jdoucích měs.
v pozici ředitel prodejní skupiny

ÍNKY

lupracovníků ve skupině
ně ve 3 po sobě jdoucích měs.
ele prodejní skupiny

e skupině/měs.

racovníci ve skupině
/měs. ve 2 po sobě jdoucích měs.
ezentanty

pině/měs.

b.

/měs.

evřených dveří
tovaná prodejní
a
e vyškolený kolega

UČITELÉ

* vlastní prostory + 20 km od mateřské pobočky	služba/kurz	NÁBOR	AT - b./1h.	za celou službu				za 45 min.				za 1 hod.			
				nad 60 % odznak	nad 70 % odznak *	nad 80 % odznak **	nad 90 % odznak ***	nad 60 % odznak	nad 70 % odznak *	nad 80 % odznak **	nad 90 % odznak ***	nad 60 % odznak	nad 70 % odznak *	nad 80 % odznak **	nad 90 % odznak ***
lektor NOBE	90ti den	300 Kč	100 - 125	2.970 Kč	3.330 Kč	3.630 Kč	3.993 Kč	124 Kč	138 Kč	151 Kč	166 Kč	152 Kč	169 Kč	186 Kč	205 Kč
	55ti den	500 Kč	100 - 125	3.330 Kč	3.700 Kč	4.070 Kč	4.477 Kč	139 Kč	154 Kč	170 Kč	187 Kč	171 Kč	190 Kč	209 Kč	230 Kč
	26ti den	600 Kč	100 - 125	3.465 Kč	3.850 Kč	4.235 Kč	4.659 Kč	144 Kč	160 Kč	176 Kč	194 Kč	178 Kč	197 Kč	217 Kč	239 Kč
	17ti den	700 Kč	100 - 125	3.735 Kč	4.150 Kč	4.565 Kč	5.022 Kč	156 Kč	173 Kč	190 Kč	209 Kč	192 Kč	213 Kč	234 Kč	258 Kč
	10h. kond.jízdy	100 Kč	x	1.440 Kč	1.600 Kč	1.760 Kč	1.936 Kč	144 Kč	160 Kč	176 Kč	194 Kč	192 Kč	213 Kč	235 Kč	258 Kč
lektor	90ti den	300 Kč	100 - 125	2.655 Kč	2.950 Kč	3.245 Kč	3.570 Kč	111 Kč	123 Kč	135 Kč	149 Kč	130 Kč	151 Kč	166 Kč	183 Kč
	55ti den	500 Kč	100 - 125	2.970 Kč	3.300 Kč	3.630 Kč	3.993 Kč	124 Kč	138 Kč	151 Kč	166 Kč	152 Kč	169 Kč	186 Kč	205 Kč
	26ti den	600 Kč	100 - 125	3.150 Kč	3.500 Kč	3.850 Kč	4.235 Kč	131 Kč	146 Kč	160 Kč	176 Kč	162 Kč	179 Kč	197 Kč	217 Kč
	17ti den	700 Kč	100 - 125	3.330 Kč	3.700 Kč	4.070 Kč	4.477 Kč	139 Kč	154 Kč	170 Kč	187 Kč	171 Kč	190 Kč	209 Kč	230 Kč
	10h. kond.jízdy	100 Kč	x	1.440 Kč	1.600 Kč	1.760 Kč	1.936 Kč	144 Kč	160 Kč	176 Kč	194 Kč	192 Kč	213 Kč	235 Kč	258 Kč
externí lektor	90ti den	300 Kč	100 - 125	1.800 Kč	2.000 Kč	2.200 Kč	2.420 Kč	75 Kč	83 Kč	92 Kč	101 Kč	92 Kč	103 Kč	113 Kč	124 Kč
	55ti den	500 Kč	100 - 125	2.160 Kč	2.400 Kč	2.640 Kč	2.904 Kč	90 Kč	100 Kč	110 Kč	121 Kč	111 Kč	123 Kč	135 Kč	149 Kč
	26ti den	600 Kč	100 - 125	2.340 Kč	2.600 Kč	2.860 Kč	3.146 Kč	98 Kč	108 Kč	119 Kč	131 Kč	120 Kč	133 Kč	147 Kč	161 Kč
	17ti den	700 Kč	100 - 125	2.475 Kč	2.750 Kč	3.025 Kč	3.328 Kč	103 Kč	115 Kč	126 Kč	139 Kč	127 Kč	141 Kč	155 Kč	171 Kč
	10h. kond.jízdy	100 Kč	x	900 Kč	1.000 Kč	1.100 Kč	1.210 Kč	90 Kč	100 Kč	110 Kč	121 Kč	120 Kč	133 Kč	147 Kč	161 Kč

* + 100,- každá záv. Zkouška
* + 100,- úspěšný na první zkoušce (platí pro učitele který žáka učil)
* + 200,- při nedostavení studenta na jízdu (prostoj)
* + 9.000,- za každý DEVÁTÝ osobní prodej (podmínka min. DVA osobní prodeje v měsíci)
* každý učitel vede výuku v rozsahu 26h/45min., rozdělených do: 2h. AC; 24h. Provoz
* stříbrný odznak získává učitel v okamžiku, kdy udrží úspěšnost dva bezprostředně následující qartály za sebou.
* zlatý odznak získává učitel v okamžiku, kdy udrží úspěšnost tři bezprostředně následující qartály za sebou.

při udržení 2 Qartály za sebou úspěšnosti na stejné úrovni získává stříbrný odznak s (daným počtem hvezdiček podle úspěšnosti)
při udržení 3Q získává zlatý odznak

A MOTIVACE

VERZE OD 15. 12. 2011

obchodník roku 2010

Přestože už za pár dnů budeme znát jména těch, kteří se po celý příští rok budou moci pyšnit tituly Obchodník (viceobchodník) roku, Učitel (vicelektor) roku a Nováček roku (mezi obchodníky i učiteli), představíme vám i ty, kteří jimi byli oceněni za rok uplynulý. Titul Obchodník roku 2010 získala Miroslava Spurná.

Máte za sebou úspěšný rok, stala jste se Obchodníkem roku 2010.
Ano, vyšlo to, tak se snažím stejně úspěšně pracovat dál. Letos je nás daleko víc než loni, tak pokračuji v práci, jak mám pokračovat. Konkurence je silná, protože obchodníků je víc.

Máte nějaký trik, jak si získat zákazníka, něco, co zaručeně funguje?
Dneska je největší problém otázka peněz. Lidem se autoškola líbí, mnozí ji znají, ale když lidé nemají peníze, tak nám žádné triky nepomohou. Já například dávám možnost, ať si našetří, a ozvu se jim třeba za tři měsíce. Ideální jsou rodiny, které mají peníze a děti ve věku, že už by řidičák potřebovaly. Tam s těmi výdaji počítají, tam je obchod jednodušší.

Práce obchodníka je časově hodně náročná, jak relaxujete? Jak si užíváte volný čas?
O víkendech jezdím na chalupu, kde je hodně práce. Na jaře sázíme, přes léto je potřeba nějaké údržby, natírání, na podzim zase sklízení ovoce, zavařování…

Co zavařujete?
Všechno, co se urodí. Nejraději meruňky, pokud jsou, protože ty se urodí tak co dva roky. Potom švestky, ryngle, prostě peckoviny… Jednoduše to, co rodina jí.

Když přijdete z práce domů, co uděláte jako první?
Z práce chodím domů až večer. Nejsem doma dřív než mezi šestou, sedmou… Takže tam už toho není moc co dělat, než sednout k televizi. Některé moje kolegyně ale mají domluvené schůzky v domácnostech i na osmou večerní.

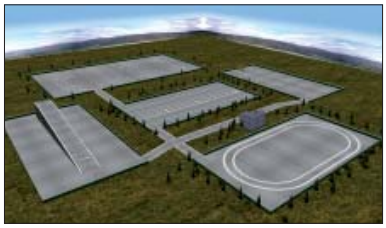
Zajímá mě váš názor na poměrně mladistvý a moderní přístup vedení a celého fungování NOBE.
Vedení je takové „sportovní“. Kamarádský a bezproblémový přístup. Na mých bývalých pracovištích se také snažili být otevření a hodně přístupní lidem. Takový styl řízení firmy hodně oceňuji.

Nejnovějším přírůstkem autoparku autoškoly NOBE je – jak jinak než bílý – Opel Corsa. Vůz z modelové řady 2012 ve verzi Sport byl vyroben letos v září.
Osmé vozidlo autoškoly má benzinový motor o objemu 1,2 l a pro výuku žáků si ho vybral učitel Miroslav Rod. Sériový automobil byl upraven v Ratíškovicích u Hodonína ve firmě, která se specializuje na činnosti pro autoškoly – montáž dvojích pedálů, „učitelských“ zpětných zrcátek, označení na střechy a podobně. Pro zajímavost – takováto úprava vozu přijde zhruba na dvanáct tisíc korun. První žáci za volant corsy usedli začátkem listopadu.

AUTOMOBILNÍ TRENAŽÉR DS 2000

Významnou investicí, kterou vedení společnosti plánuje na příští rok, je pořízení nového automobilního trenažéru. Jedná se o typ DS 2000, který je v České republice dodáván olomouckou firmou ERM company. Pořizovací cena zařízení je 290 tisíc korun.

Automobilní trenažér DS 2000 je zařízení pro praktický výcvik v technice řízení osobního automobilu. Jeho konstrukce je založena na kvalitním provedení řidičského prostoru z dílů automobilů Škoda, věrné simulaci všech ovládacích prvků vozidla se zaměřením na vlastnosti volantu a řadicí páky. Zvuková simulace obsahuje zvuk motoru skutečného vozidla, hluk podvozku a okolního prostředí.
V obrazové simulaci je využito počítačové 3D grafiky (virtuální realita). Obraz je podle použité konfigurace zobrazován na obrazovce nebo na projekční ploše umístěné před trenažérem.



Na přístrojové desce se světelnou signalizací zobrazuje sdružený přepínač světel, osvětlení vozidla, hlavní světla, přední a zadní světla do mlhy, spínač výstražných světel i ohřev zadního skla. Funkční jsou v ní také teploměr, otáčkoměr, rychloměr a palivoměr. Trenažér je rovněž opatřen bezpečnostním pásem.

Obrazová simulace vytváří zobrazení jízdní scény před trenažér. Simulace je tvořena projekcí obrazu vytvořeného pomocí počítačové grafiky virtuální reality. Obraz je vytvořen na třech monitorech umístěných před kabinou. Pohled vzad je zajištěn zpětnými zrcátky, která sledují dynamický obraz ze dvou monitorů umístěných vzadu po stranách trenažéru. Umožňuje to nácvik couvání a sledování dění za vozidlem.

Základ programového vybavení simulátoru jízdy tvoří pět vyučovacích hodin, pro které jsou vymodelovány dvě rozdílná cvičiště, různě složitá města, rovné cesty i složitá horská silnice v několika variantách. V rozšířené části se nachází scény pro nácvik řešení krizových situací, měření reakční doby a dálnice s různou hustotou provozu.

(Zdroj: www.erm.cz)

NOBE dětem

Od začátku června trvá spolupráce autoškoly NOBE s Dětským domovem (DD) Ostrava-Hrabová. Spočívá ve sponzoringu kurzu autoškoly pro chovance tohoto zařízení.

„Patrik Nosek, generální manažer firmy Autoškola NOBE, nabídl našemu zařízení možnost sponzorsky absolvovat autoškolu pro zletilé děti z našeho domova. Pochopitelně rádi jsme takovou velkorysou nabídku přijali a projednali ji s těmi, kterých by se mohla týkat," uvedl ředitel DD Vladimír Lankočí.

První frekventantka – dívka Tereza, která je od loňského září plnoletá – nastoupila do kurzu začátkem července.

„Rádi bychom do konce tohoto roku do projektu zapojili dva zletilé chlapce," zmínil dále ředitel. A pro další rok by v Hrabové měli ještě čtyři adepty. „Uvidíme, zda tento nápor našich zájemců NOBE unese, protože náklady na absolvování autoškoly nese ona, my dětem hradíme pouze správní poplatky," doplnil s úsměvem.

Pro dětský domov i jeho chovance je každá nabídka spolupráce přínosná. Berou je jako oživení a vítanou změnu zaběhlého „životního systému". Šance absolvovat autoškolu je ale poněkud výjimečná – je to pro ně podle slov Vladimíra Lankočího velká možnost a výzva.

Nyní tedy záleží jen na oněch vytypovaných chovancích hrabovského domova, aby se jim podařilo autoškolu úspěšně absolvovat. Růžovo-modrá kartička se tak může stát důležitou součástí „výbavy", kterou si z domova mladí lidé odnesou, až opustí jeho brány. „Získají tak větší možnost uplatnit se po odchodu do samostatného života na trhu práce. A to si všichni z možných adeptů dobře uvědomují. Je to také záruka toho, že jejich nasazení při studiu bude maximální. Někdy totiž to, co je ‚zadarmo', v jejich věku evokuje ležérní přístup, ale v tomto případě ho nepředpokládáme," uzavřel ředitel domova.

NA SVOJI PRVNÍ JÍZDU URČITĚ NEZAPOMENU

První, kdo měl z projektu NOBE dětem radost, je osmnáctiletá, věčně usměvavá dívka Tereza žijící v Dětském domově v Ostravě-Hrabové.

„Je to suprové, je to vzrůšo," odpověděla, když jsem se zeptala, jak se jí autoškola líbí. Do kurzu začala chodit v červenci. Když nabídka možnosti udělat si řidičák přišla, prý ani na chvíli nezaváhala. Zpočátku ale měla strach, že je auto velké a těžké a že ho nebude umět ovládat. „Na svoji první jízdu určitě nikdy nezapomenu. Do té doby jsem totiž nikdy nezkoušela auto řídit, " tvrdí a podrobně líčí trasu od autoškoly přes Hranečník do Radvanic a přes Slezskou Ostravu zpět do centra města.

„Jela jsem tak dvacetikilometrovou rychlostí," směje se sama sobě v době, kdy ji již čekají závěrečné zkoušky. „Teď už si jízdu v pohodě užívám, už mě auto poslouchá. Ale když jsem do něho sedla poprvé, byla jsem šíleně rozklepaná, jak budu všechny ty činnosti zvládat."

Přiznala, že jednou sebe i učitele dostala do poněkud prekérnější situace – když měla zacouvat mezi dvě auta, trošku zazmatkovala a parkujícímu „sousedovi" málem urazila boční zrcátko. Ještěže má učitel další pedály…

Učí se na Střední škole společného stravování v Ostravě-Hrabůvce v oboru číšník/servírka. V tomto školním roce ji čekají učňovské zkoušky, ale chtěla by jít studovat ještě nástavbu a dodělat si i maturitu.

„Řidičák se mi určitě bude hodit. Nevím, kam mě život zavede, jestli nebudu dělat třeba někde na horské chatě…

Až odejdu z domova do samostatného života, budu mít určitě jiné starosti a priority, takže to, že jsem mohla absolvovat autoškolu už teď, mi hodně pomůže," dodala – na svůj věk snad až příliš vážně a dospěle.

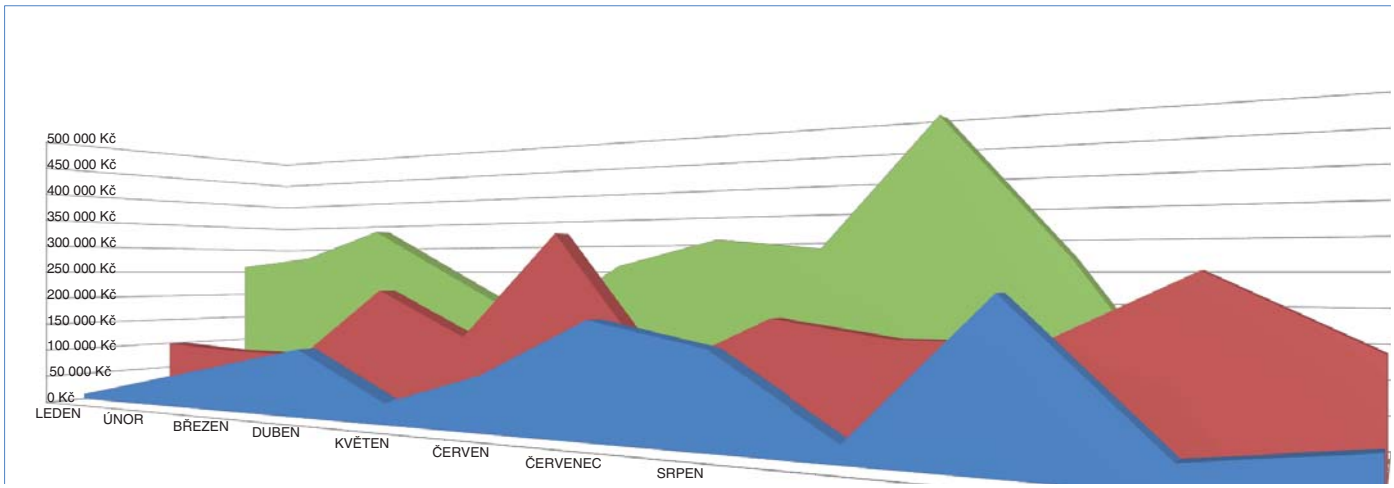
JAK SE NÁM DAŘÍ V ROCE 2011?

V samém úvodu roku oslaví autoškola NOBE jedenadvacáté narozeniny. Od svých začátků se dvěma lidmi se notně rozrostla: tvoří ji tři vrcholoví manažeři, manažer učitelů, správce učitelů, dvě asistentky, osm obchodních zástupců a deset lektorů. V devíti automobilech ročně absolvuje kurz bezmála čtyři sta žáků.

Obrat z prodeje kurzů pro získání řidičského průkazu skupiny B je v posledních třech letech velmi úspěšný: zatímco rok 2010 překonal rok předchozí, tedy 2009, o 82,9 procenta, letos již k 15. listopadu činil o 127,9 procenta více než za celý loňský rok. „Velmi úspěšné bylo první čtvrtletí, kdy jsme zaznamenali nárůst obratu z prodeje kurzů o 131 procent oproti loňsku. V druhém čtvrtletí sice nastal propad o 1,35 procenta, ale velmi rychle jsme ho dohnali ve třetím kvartálu – obchodníci se činili natolik, že za toto období ve srovnání s loňským rokem vykazujeme nárůst 157,7 procenta," uvedl generální manažer autoškoly NOBE Patrik Nosek. „Ačkoliv jsou tato čísla velmi pozitivní, zcela se nedaří plnit předpoklady růstu v letošním roce vytčené na poradě vedení firmy v závěru roku 2010 – oproti těm totiž v obratu ‚pokulháváme' o zhruba 150 procent," dodal.

Vedení společnosti má pro příští rok opět poměrně velké plány: velkou investicí bude pořízení nového trenažéru v hodnotě 290 tisíc korun. K Oplu Corsa, který rozšířil autopark autoškoly na podzim, má v lednu či únoru přibýt další vůz. Poměrně významným krokem by mělo být otevření poboček NOBE ve Frýdku-Místku a Kopřivnici. „Nedovolím založit pobočku, dokud obchodníci neprodají tři po sobě jedoucí měsíce alespoň pětatřicet kurzů. A v obou těchto městech jsme na velmi dobré cestě," informoval generální manažer. Aby manažeři poboček zajistili kvalitu výuky, kupují od „mateřské" firmy i učitele.

„Naším hlavním know-how totiž je vymýtit levné autoškoly a zlepšit chování řidičů na silnicích, takže úroveň dopravy obecně," upřesnil. „V Ostravě existuje čtyřiasedmdesát autoškol, z toho čtyřiašedesát je aktivních. Všechny kurzy prodávají za nižší ceny než my. Slýchávám to dennodenně – ale tamti jsou levnější… Ano, ale žádná se nemůže pochlubit 83procentní úspěšností žáků u první závěrečné zkoušky. Frekventanta možná stojí kurz pět nebo šest tisíc, ale závěrečnou zkoušku udělá s odřenýma ušima napotřetí nebo i napošesté. Z původních pěti nebo šesti se mu pak skutečná cena autoškoly vyšplhá třeba i na patnáct tisíc. Zatímco my jsme v absolutní většině případů s výší kurzovného na konečné ceně, jemu prudce narůstají náklady…," uzavřel Patrik Nosek.



Autoškola obývá prostory v domě na Střelniční ulici v samotném srdci Ostravy. „Pod jednou střechou" tady v prvním patře domu s číslem popisným 2 na sto sedmdesáti metrech čtverečních frekventanti kurzů najdou učebnu a trenažér, zázemí – kanceláře a zasedací místnost – zde mají vedení firmy i obchodníci. Autoškola má dvě vlastní cvičiště: jedno na parkovišti naproti Domu kultury města Ostravy, druhé na parkovišti u nádraží v Ostravě-Vítkovicích. NOBE se může pochlubit třiaosmdesátiprocentní úspěšností žáků u závěrečné zkoušky napoprvé – tohoto jedinečného výsledku dosáhlo v roce 2009. Za dvacet let své existence byli absolventi kurzů pouze třikrát účastníky dopravní nehody. Ani jedna se však nestala jejich vinou.

LEADŘI

Leadři jsou lidé, kteří připravují nové členy zakázkového oddělení – pracují s nováčky v obchodním týmu. V naší autoškole jsou leadry tři ženy – Ludmila Hrůzová, Růžena Sobková a Miroslava Spurná.

Ludmila Hrůzová

Růžena Sobková

Miroslava Spurná

Nejdéle pro NOBE pracuje Růžena Sobková – dva a půl roku. Všechny tři dámy pak za dobu své kariéry v naší společnosti připravily více než čtyři desítky lidí.

Proces přípravy nováčků je poměrně náročný – nejprve je s sebou vezmou na tři dohodnuté obchodní schůzky, aby mohli adepti této profese pozorovat, jak vedou jednání s potenciálními klienty autoškoly. „Účelem je, aby nováčci mohli zjistit, zda k této velmi specifické práci mají předpoklady a chtějí ji skutečně dělat," říká generální manažer autoškoly NOBE Patrik Nosek.

Leadři pak nováčky připraví na zkoušku prodejního rozhovoru – na zkoušku kandidáta. Ta sestává z ústní zkoušky a testu a adepti je absolvují u ředitelky centrální pobočky Zuzany Pastorové. Obě části zkoušky obsahují otázky z obchodní taktiky, administrativní problematiky a vnitřního řádu firmy. Pokud nováček obstojí, znovu se ho ujme leadr a pracuje s ním další dva týdny. Vytvoří z něj takzvaného čestného člena zakázkového oddělení v pozici konzultant. Tím sice oficiální část práce leadra končí, ovšem všechny příjemné usměvavé ženy jsou svým novým kolegům ochotny pomoci radou a zkušeností i kdykoliv poté.

NAROZENINY DRAHOŠE NOSKA

V srdci valašských Beskyd, v hotelu Euro v Hutisku-Solanci, se třetí říjnový víkend slavily padesáté narozeniny Drahoše Noska, prezidenta a spoluzakladatele firmy. Všeho byla hojnost – včetně zábavy a dobré nálady.

Reklamní a grafické studio **UPGRADE**

tiskoviny • weby • velkoplošná reklama • promotion

NAVRHUJEME A ZPRACOVÁVÁME

- plakáty, letáky, katalogy, výroční zprávy a firemní profily, časopisy, knihy
- logotypy, piktogramy, originální i klasické PF, kresby
- webové stránky, e-shopy
- elektronické prezentace
- poutače, billboardy, bannery
- orientační systémy
- polepy automobilů a ploch
- profesionální fotografie a retuše
- obaly, obalový design
- reklamní předměty
- velkoplošný tisk
- tiskový servis

www.studio-upgrade.cz

UPGRADE CZ s.r.o., Střelniční 6/2
702 00 Ostrava, tel.: 603 447 932