

IGA Кока-Кола Институт

Каталог онлайн-курсов

Курсы уровня 1

1. Знание о продажах алкогольной продукции

Этот курс предназначен для ритейлеров, которые продают алкоголь. Продажи алкоголя строго регулируются, и таким образом сотрудники должны отказать в продаже алкоголя несовершеннолетнему или человеку, находящемуся в состоянии алкогольного опьянения.

Наряду с этим этот курс охватывает материал об эффекте алкоголя на поведение, объясняет уровень содержания алкоголя в крови и легальные документы, удостоверяющие личность, а также, что делать с фальшивыми документами.

Темы:

- Влияние алкоголя
- Отказ в продаже алкоголя

Продолжительность курса: 1.25 часов

2. Работник отдела хлебобулочных изделий и выпечки

Должностные обязанности работника отдела хлебобулочных изделий и выпечки не ограничиваются нарезкой хлеба и изготовлением тортов. Данный курс охватывает информацию о различных сортах хлебобулочных изделий, пошаговую инструкцию по изготовлению каждого продукта, и путей привлечения покупателей.

Дополнительно, Вы выучите, как поддерживать санитарный порядок и в итоге предложить самый лучший продукт Вашему покупателю.

Темы:

- Основы работы с продуктами питания
- Получение и хранение
- Информация о продукте и его идентификация
- Изготовление хлебобулочных изделий
- Санитарные требования отдела хлебобулочных изделий
- Мерчендайзинг

Продолжительность курса: 5 часов

3. Кассир

Кассир должен обладать знанием кассы и ее компонентов, умением идентифицировать продукты и отличными навыками по работе с покупателями. Эти знания позволят увеличить скорость проведения операций и повысить качество обслуживания потребителей. Кассиры также должны уделять внимание путям сокращения естественной убыли, упаковке и поддержанию порядка для улучшения имиджа магазина и увеличения продаж.

Темы:

- Базовые знания кассира
- Идентификация продукта
- Другие формы платежа
- Естественная убыль
- Другие обязанности

Продолжительность курса: 4.5 часов

4. Кассир магазина товаров повседневного спроса

Обязанности кассира магазина товаров повседневного спроса включают больше, чем расчет покупателей. Кассиры должны знать каждый вид платежа, а также что делать с лотерейными билетами и как упаковывать продукты. Кассиры также должны знать, как вести себя при опасных ситуациях, например, при ограблении.

В этом курсе Вы изучите основы работы кассира магазина товаров повседневного спроса, начиная от процедур расчета до предотвращения воровства.

Темы:

- Обязанности по расчету
- Другие обязанности
- Потери

Продолжительность курса: 1 час

5. Обслуживание покупателей в магазине товаров повседневного спроса

Покупатель – это самый важный человек в продовольственном магазине; если покупатель неудовлетворен, то он или она могут предпочесть покупать в магазине конкурента или магазине другого формата, таком, как супермаркете с заправкой. Однако, если сотрудники продовольственного магазина предоставляют исключительное качество обслуживания и дружелюбны с покупателями, то скорее всего покупатель вернется в магазин в будущем.

На Вас, как сотруднике продовольственного магазина, лежит ответственность предоставить качественное и профессиональное обслуживание каждому покупателю, который посещает Ваш магазин.

Темы:

- Общение
- Трудные ситуации
- Профессионализм

Продолжительность курса: 1.5 часа

6. Торговые операции магазина товаров повседневного спроса

Сотруднику магазина товаров повседневного спроса нужно выполнять различные задачи точно и эффективно, даже если он единственный человек в магазине.

На этом курсе Вы узнаете некоторые ключевые задачи магазина, которые нужно выполнять. Это включает поддержание внутреннего и внешнего состояния магазина в чистоте и порядке, а также обязанности по работе с бензином.

Темы:

- Магазин
- Бензин

Продолжительность курса: 1 часа

7. Разнорабочий по обслуживанию

В большинстве случаев разнорабочий по обслуживанию является первым работником магазина, которого покупатели видят при входе в магазин, и самым последним, когда продукты укладывают в пакеты. Соответственно, если покупатели обнаружат дома, что яйца побились и хлеб помят, то они не только будут винить разнорабочего по обслуживанию, но и перестанут покупать в этом магазине. Таким образом очень важно, что разнорабочие по обслуживанию аккуратно упаковывают продукты и выполняют просьбы покупателей. Этот курс охватывает необходимые знания и навыки разнорабочего по обслуживанию.

Темы:

- Помощь в кассовой зоне
- Упаковка

Продолжительность курса: 2 часа

8. Обслуживание покупателей и профессионализм I

В связи с растущей конкуренцией среди супермаркетов предоставление услуг покупателю не является больше дополнительным бонусом; это необходимость. Потребители, не удовлетворенными качеством обслуживания, будут покупать в другом месте. Они покупают больше, чем продукты. Покупатели часто платят больше, дальше путешествуют, и претерпевают другие неудобства, чтобы купить в компании, которая их ценит. Предоставление исключительного качества обслуживания способствует установлению долгосрочных отношений с покупателем.

Темы:

- Покупатель
- Обслуживание покупателей
- Межличностные отношения

Продолжительность курса: 2.5 часа

9. Обслуживание покупателей и профессионализм II

Для многих работников отрасль супермаркетов предоставляет опыт первой работы – работы, где ценится вежливость, добросовестность, и профессионализм.

Пройдя этот курс, студент выучит понятие профессионализма и правила этикета на рабочем месте в отрасли супермаркетов.

Темы:

- Профессионализм
- Этикет на рабочем месте

Продолжительность курса: 1.25 часов

10. Работник гастрономии

Наряду с сектором касс в отделе гастрономии также происходит активное общение с покупателями. Работник гастрономии принимает заказы, дает советы и предлагает продукты. Дополнительно, работники гастрономии отвечают за хранение и приготовление продуктов, учитывая соблюдение всех санитарных требований и положений по безопасности пищевых продуктов. Этот курс составлен в соответствии со сводом правил Администрации по продовольствию и лекарствам и охватывает базовые знания о продуктах.

Темы:

- Основы работы с продуктами питания
- Получение и хранение
- Информация о продукте и его идентификация
- Приготовление продуктов гастрономии
- Санитарные требования отдела гастрономии
- Мерчендайзинг в отделе гастрономии

Продолжительность курса: 4.5 часа

11. Работник цветочного отдела

Покупатели цветочного отдела получают особую радость, когда они приносят цветы домой или дарят их! В продовольственных магазинах США розы, букеты, и цветы в горшках составляют 79% всех продаж цветочного отдела. Данный курс позволит работнику цветочного отдела больше узнать об уходе за цветами и букетами, которые составляют значительную долю продаж.

Темы:

- Ухаживание и обращение с цветами
- Мерчендайзинг цветов

Продолжительность курса: 2 часа

12. Основы безопасности пищевых продуктов и санитарные нормы

Начиная с ферм и заканчивая покупателем, наблюдаются значительные улучшения в общественном здравоохранении. Несмотря на это, известны многочисленные случаи болезней пищевого происхождения, которые привели к госпитализации и даже летальному исходу. На предприятиях пищевой розничной торговли лежит важная ответственность по продаже безопасной продукции покупателям. Работники супермаркетов являются последним звеном, соприкасающимся с продукцией перед тем, как она попадает в дома покупателей. Контроль за температурой хранения продуктов, предотвращение загрязнения, и получение пищевых изделий из надежных источников являются одними из правил по правильному обращению с продуктами питания.

Темы:

- Устранение опасных температурных зон
- Предотвращение загрязнения продуктов и оборудования
- Соблюдение правил гигиены
- Работа с продуктами из ненадежных источников

Продолжительность курса: 50 минут

13. Работник отдела замороженных и молочных продуктов

Должностные требования работника данного отдела включают оформление заказов, получение продукции, хранение, складирование, и выполнение санитарных требований.

Интенсивное движение покупателей в отделах замороженных и молочных продуктов приводит к большому обороту продукции и необходимости обслуживания покупателей. Этот курс учит, как удовлетворить требования покупателей, предоставляя им нужные продукты и услуги.

Темы:

- Основы замороженных и молочных продуктов
- Оформление заказов и получение
- Складирование и безопасность
- Хранение продуктов
- Другие обязанности

Продолжительность курса: 3 часа

14. Укладчик продукции

Роль укладчика продукции заключается в получении продуктов, укладке и расположении продукции на стеллажах. Дополнительно, укладчик продукции должен общаться с покупателями и советовать товары для увеличения продаж. Этот курс освещает эти должностные требования и приводит сценарии по общению с покупателями.

Темы:

- Основы укладки
- Получение
- Операции по укладке
- Хранение продукции
- Другие обязанности

Продолжительность курса: 3 часа

15. Введение в продукты питания и здоровье

Растущая озабоченность покупателей по созданию здоровой диеты привело к изменениям в пирамиде продуктов. Данный курс предлагает сотрудникам розничных магазинов текущую информацию о продуктах питания и здоровье, а также новейшие средства по применению этих знаний в магазинах. Этот курс охватывает базовую информацию о продуктах, которую работники могут использовать при общении с покупателями, помогая им при выборе продуктов здорового питания. Работники улучшат качество обслуживания покупателей, используя эту новую информацию о здоровье прямо в зале продаж.

Темы:

- Балансирование Вашей диеты
- Управление Вашим телом
- Особые диетические требования
- Помогая покупателям при выборе продуктов здорового питания

Продолжительность курса: 2.5 часа

16. Упаковщик мяса

Пройдя этот курс, работник узнает, как определить различные вырезки говядины, телятины, свинины, баранины, и птицы, и также выучит способы приготовления и поддержания надлежащей температуры для каждой вырезки. Базовые операции, такие как выкладка, нанесение этикеток, и вращение, также будут освещены. Представителям розничных предприятий следует использовать этот курс наряду с производственным обучением и программами наставничества для подготовки упаковщиков мяса.

Темы:

- Основы работы с продуктами питания
- Безопасность продукции
- Меры по соблюдению безопасности продуктов
- Знание продукта
- Операции мясного отдела
- Санитарные требования мясного отдела

Продолжительность курса: 4 часа

17. Соблюдение закона штата Нью-Йорк по табаку

Этот курс был рассмотрен Департаментом по здоровью штата Нью-Йорк и был одобрен в качестве сертифицированной программы по обучению продаж табачных изделий в штате Нью-Йорк. Номер IGA Кока-Кола Института 083-1007. По окончании этого курса работник узнает о воздействии табака на здоровье и законах штата Нью-Йорк, а также когда и как он может отказать в продаже.

Темы:

- Влияние табака на здоровье
- Закон штата Нью-Йорк
- Покупатель

Продолжительность курса: 2 часа 47 минут

18. Работник отдела овощей и фруктов

При наличии более 300 наименований продукции работники данного отдела должны определить наиболее эффективный способ обслуживания покупателей. Для достижения данной цели работник этого отдела должен знать, как получить, хранить, укладывать, и соблюдать требования по безопасности. Каждый продукт имеет уникальные характеристики по хранению и потреблению. Этот курс охватывает знания, необходимые работнику этого отдела для выполнения поставленных задач.

Темы

- Базовые знания работника отдела овощей и фруктов
- Получение
- Хранение продукции
- Хранение продукции и укладка на стеллаже
- Идентификация продукции
- Другие обязанности

Продолжительность курса: 5 часов

19. Безопасность магазина I

В пищевой розничной индустрии супермаркеты могут быть впереди своих конкурентов путем обеспечения безопасной рабочей атмосферы и опыта покупок. Причина заключается в том, что когда супермаркеты не уделяют должного внимания безопасности, то это может привести к возникновению несчастных случаев, воровству, потери покупателей, снижению прибыли, и повышению стоимости страховки.

Распространяя знания о безопасности на всех уровнях магазина – от чистоты и санитарных условий до готовности в случае чрезвычайной ситуации - позволит супермаркету понизить количество требований о выплате страхового возмещения, создать более чистый и безопасный магазин для покупателей и сотрудников магазина.

Темы

- Чистота и санитарный надзор
- Предотвращение и готовность

Продолжительность курса: 2 часов

20. Управление стрессовыми ситуациями

Стресс – это составная часть жизни, но излишек стресса может иметь разрушительное воздействие на физическое и психическое здоровье. Это может происходить в результате множества причин, включая недосыпание, депрессию, финансовую ситуацию и стабильность на работе.

Этот курс определит Ваш уровень стресса и поможет установить, если нужно уменьшить уровень стресса в Вашей жизни. Вы также изучите причины и эффект стресса, а также шаги и изменения, которые помогут Вам управлять стрессом.

Темы

- Основы стресса
- Виды стресса

Продолжительность курса: 1.25 часов

21. Информация о продажах табачной продукции

Табачные продукты – это пагубная привычка, которая имеет серьезное неблагоприятное влияние на здоровье. По этой причине продажа табачной продукции строго регламентируется, и существуют законы, запрещающие продажу табачной продукции несовершеннолетним.

Сотрудник, отвечающий за продажу табачной продукции, должен понимать последствия употребления табака, чтобы претворить в жизнь законы, регулирующие продажу табачной продукции. Обеспечьте, чтобы магазин соблюдал требования, проверяя удостоверение личности и, при необходимости, отказывая в продаже табачной продукции.

Темы

- Влияние на здоровье
- Законы США
- Покупатели

Продолжительность курса: 1.75 часа

22. Добро пожаловать в IGA

Этот курс позволит Вам понять, что отличает магазин IGA, and почему покупатели предпочитают такой магазин для совершения покупок...и важную роль, которую играете Вы в продолжении традиции предоставления отличного качества обслуживания.

Вы выучите, как IGA поддерживает местный независимый продуктовый магазин с помощью программ и средств, нацеленных на внесение положительного вклада в сообщество. Добро пожаловать в IGA!

Темы

- Почему IGA?
- Брэнд IGA
- Программы IGA

Продолжительность курса: 30 мин.

23. Добро пожаловать на онлайн-курсы

Этот курс предназначен для ознакомления новых пользователей с онлайн-курсами IGA Кока-Кола Института. Первые темы охватывают содержание курса и страницы с фокусом на тестирование. Последующие темы освещают сертификат и диагностику типичных ошибок.

Примечание: Японская версия охватывает онлайн-обучение наряду с обзором отрасли супермаркетов, обслуживания покупателей и профессионализм, и базовые должностные позиции.

Продолжительность курса: 15 мин.

24. Основы программы ЖМД для кассиров

Специальная программа по дополнительному питанию для Женщин, Младенцев, и Детей (ЖМД) охватывает питательные продукты (в основном те, которые продаются розничными продовольственными магазинами), консультации о питательной ценности, и рекомендации служб в сфере здравоохранения и социального развития. ЖМД охватывает малообеспеченных беременных, родивших, и кормящих грудью женщин, младенцев, и детей младше 5 лет, которые находятся в зоне риска нарушения пищевого баланса. Около 8.7 миллионов людей получают пособия ЖМД каждый месяц.

Пожалуйста, примите во внимание, что это обобщенная версия обучения кассира ЖМД. Обратитесь к рекомендациям Вашего магазина по вопросам правильной терминологии и соответствующих положений, регулируемых на уровне штата.

Темы:

- Программа ЖМД
- Операции ЖМД

Продолжительность курса: 1 час

Курсы уровень 2

25. Пособие по программе оценки 5 звезд

Это пособие доступно только для розничных предприятий IGA в США. Это руководство предназначено для развития Программы оценки 5 звезд, чтобы максимизировать успех магазина IGA.

Темы:

- Добро пожаловать на программу оценки 5 звезд.
- Что является программой оценки 5 звезд?
- Обучение и развитие

Продолжительность курса: 1 часа

26. Помощник менеджера отдела хлебобулочных изделий и выпечки

Курс “Помощник менеджера отдела хлебобулочных изделий и выпечки” предназначен для улучшения операций и продаж отдела. Этот курс освещает эффективный мерчендайзинг, поведение покупателей и поможет менеджерам в разработке путей по предоставлению наивысшего качества обслуживания путем создания команды и поощрения сотрудников.

Темы:

- Покупатель
- Продажа и мерчендайзинг
- Операции отдела хлебобулочных изделий и выпечки

Продолжительность курса: 3 часа

27. Помощник менеджера гастрономии

Этот курс предназначен для повышения производительности труда работников на всех уровнях. По окончании данного курса менеджер магазина узнает, как выделить магазин из рядов конкурентов и удовлетворить потребности покупателей. Помощник менеджера гастрономии узнает о новых и интересных продуктах гастрономии, которые не имеют конкуренты. Новый помощник менеджера гастрономии выучит лучшие методы по ведению текущих операций.

Темы:

- Оставаться конкурентоспособным
- Продажа и мерчендайзинг
- Операции отдела гастрономии

Продолжительность курса: 3.5 часов

28-42. Учебная программа “Знаток пива”

Эта учебная программа является справочником эксперта по пиву. Программа “Знаток пива” состоит из 17 курсов.

Курсы:

- Учебная программа
- 28. Обзор
- 29. Ингредиенты
- 30. Производство пива
- 31. Сорты пива
- 32. Хранение и идеальный разлив
- 33. Стеклопакетная тара
- 34. Обзор набора продуктов к пиву
- 35. Пиво с жирными продуктами
- 36. Пиво с кислыми, воздушными, и свежими продуктами
- 37. Пиво с запеченными, жареными, и потемневшими продуктами
- 38. Пиво с соленой едой
- 39. Пиво с острой едой
- 40. Пиво со сладостями
- 41. Пиво с сыром
- 42. Приготовление блюд с пивом
- Заключительная часть

Продолжительность курса: 2.5 часа

43. Специалист по сырам

Знали ли Вы, что существует более 300 разновидностей сыров? Знаете ли Вы наиболее популярные сыры в сырной промышленности? Знаете ли Вы о том, что сыры полезны для здоровья? Это лишь одни из многих вопросов, на которые Вы найдете ответы, пройдя данный курс. Знание сыров является важным залогом успеха сырного отдела. Примените полученную информацию для удовлетворения потребностей Ваших текущих покупателей и привлечения новых клиентов.

Темы:

- Отрасль сыров
- Виды сыра
- Мерчендайзинг сыра

Продолжительность курса: 3.5 часа

44-47. Безопасность продуктов питания и санитарный контроль

Предприятия розницы должны соблюдать положения по безопасности продуктов питания и санитарному контролю. Этот курс подготовит работников к сдаче экзамена штата по работе с продуктами питания и осветит вопросы по движению продукции, программам, и распоряжениям. По окончании данного курса работник узнает о превентивных мерах, которым он должен придерживаться при работе с продуктами питания.

Темы:

- 43. Болезнь пищевого происхождения
- 44. Движение продуктов питания
- 45. Дизайн и ремонт помещений
- 46. Программы и нормативные акты по безопасности пищевых продуктов

Продолжительность курса: 8 часов

48. Мерчендайзинг и программы продвижения продукции

Мерчендайзинг – это не случайный выбор продукта, его расположение на стеллаже в надежде, что этот продукт как-то будет продан. Данный курс охватывает информацию об особенностях покупательского поведения и бесплатных продуктах для достижения успеха каждой программы по продвижению товара.

Темы:

- Введение в мерчендайзинг
- Процесс покупки
- Ценовая политика
- Средства коммуникации и продвижения
- Обобщение маркетинговых мероприятий

Продолжительность курса: 6 часов

49-52. Учебная программа “Выражение успеха”

В этой программе Вы узнаете методы, нацеленные на покупателя, которые улучшат качество обслуживания клиентов и увеличат продажи и прибыль магазина.

Учебная программа состоит из 4 курсов.

Курсы:

- 49. Обзор
- 50. Потрфель рекламных заказов и мерчендайзинг
- 51. Комплекс решений
- 52. Моменты вдохновения

Продолжительность курса: 45 минут

53. Предотвращение потерь

Во многих розничных магазинах мало уделяют внимания предотвращению потерь: основной упор идет на продвижение продукции, мерчендайзинг, и управление категориями. Хотя эти темы важны, важно отметить, что потери в супермаркете были на 132% выше чистой прибыли. Что это означает? Торговые предприятия могут уменьшить потери на \$1,000 или продать товары на общую сумму \$100,000 для получения чистой прибыли в \$1,000.

Многие супермаркеты согласятся, что легче всего уменьшить потери, но часто не предпринимают должных мер по сокращению потерь. Этот курс освещает недавние и оставленные без внимания вопросы и предлагает решения по контролю потерь и увеличения доходов магазина.

Темы:

- Введение к курсу “Предотвращение потерь”.
- Хищение работниками и получение
- Кражи в магазинах и организованные хищения в рознице
- Другие виды хищений
- Предотвращение краж

Продолжительность курса: 4 часа

54. Ученик по мясу - Введение

Этот курс освещает текущие тренды в отрасли, роль правительства, особые виды нарезок и разновидностей мяса, безопасность пищевых продуктов и санитарный контроль, и мерчендайзинг.

Представителям розничных предприятий следует использовать этот курс наряду с производственным обучением, программами наставничества, и очными курсами для обучения персонала.

Темы:

- Американская мясная промышленность сегодня
- Роль Департамента США по сельскому хозяйству
- Преобладание говядины
- Другие виды красного и белого мяса
- Оборудование, безопасность пищевых продуктов, и санитарный контроль

Продолжительность курса: 5 часов

55. Безопасность пищевых продуктов и санитарный надзор штата Нью-Йорк – ФП00040

Этот курс одобрен и сертифицирован штатом Нью-Йорк. Продолжительность этого курса 8 часов, что отвечает требованиям закона штата Нью-Йорк по сельскому хозяйству и рынку, часть 271, §251-3-12. По окончании данного курса работник узнает о превентивных мерах, которых он должен придерживаться при работе с продуктами питания.

Темы:

- Введение к теме безопасности пищевой продукции и санитарному контролю
- Факторы риска безопасности пищевых продуктов
- Пути по предотвращению заболеваний пищевого происхождения
- Движение продуктов питания
- Санитарный контроль
- Программы и нормативные акты

Продолжительность курса: 8 часов

56. Отдел соков и безалкогольных напитков

Этот курс охватывает базовую информацию об отрасли. Работник узнает о том, как важна эта категория в супермаркете. Более того, они узнают, как лучше управлять различными категориями для увеличения продаж магазина.

Темы:

- Отдел соков и безалкогольных напитков
- Как заработать деньги в этом отделе
- Основы категории напитков
- Продвижение напитков в Вашем магазине
- Охладите напиток с тем, чтобы его продать
- Прямая доставка в магазин

Продолжительность курса: 2.5 часа

57. Отдел соков и безалкогольных напитков – Безалкогольные напитки

Это второй раздел курса “Отдел соков и безалкогольных напитков”. После обзора отрасли мы хотим обратить Ваше внимание на категорию, которая не только самая крупная по объему продаж, но и приносит наибольшее количество долларов в отделе соков и безалкогольных напитков.

Темы:

- Товарная категория безалкогольных напитков
- Сегменты товарной категории
- Потребитель безалкогольных напитков
- Управление категорией безалкогольных напитков

Продолжительность курса: 3.25 часов

Курсы уровень 3

58. Добро пожаловать на курсы для менеджеров

Это введение в онлайн-обучение, предназначенное для менеджеров. Этот курс представляет концепцию комбинированного обучения, которое включает методы онлайн-обучения (по электронной почте или на вебсайте) и традиционные методы для достижения целей учебной программы.

В этом курсе Вы узнаете об отчетах, учебном пособии, повышении квалификации, передовых методах, и путях поощрения обучения среди Ваших сотрудников.

Темы:

- Почему обучение?
- Комбинированная программа
- Передовые методы

Продолжительность курса: 40 минут

59. Управление категориями

Стеллажи или места для выкладки товаров часто являются ограниченными ресурсами в магазине. С постоянным потоком новых продуктов постоянно возникают вопросы, какие продукты добавить, где их расположить, по какой цене продать, и как продвигать товар.

Процесс управления категориями поможет розничному предприятию и поставщику определить пути по оптимальному использованию стеллажей и по выбору категорий в соответствии с рынком, направленности категорий, и потребностями покупателей.

Темы:

- Основы управления категориями
- 8 шагов по управлению категориями
- Тренды и будущее управление категориями

Продолжительность курса: 3 часа

60. Пищевая розница сегодня

Вы узнаете о последних трендах пищевой промышленности, стилях жизни, и покупательских предпочтений, и как эти тренды влияют на роль супермаркетов. С целью повышения качества обслуживания и привлечения новых покупателей розничные предприятия должны знать и понимать эти тренды.

Темы:

- Каналы розничной торговли
- Отрасль пищевой розницы
- Супермаркеты

Продолжительность курса: 2.5 часа

61. Сексуальное преследование

Сексуальное преследование является очень давней проблемой, и знание, а также понимание данного вопроса на рабочем месте возросло в последнее время.

Данный курс объясняет понятие данного термина, описывает разные виды сексуального преследования, и приводит примеры по предотвращению данного преследования.

Представители розничных предприятий должны проинформировать каждого сотрудника, что сексуальное преследование не допустимо на рабочем месте. Это достигается путем внедрения программы по предотвращению сексуального преследования, которая предусматривает понимание и соблюдение каждым сотрудником положения раздела VII Акта о Гражданских Правах от 1964 года.

Темы:

- Сексуальное преследование – Краткая история
- Как противостоять сексуальному преследованию
- Предотвращение

Продолжительность курса: 2.75 часов

62. Безопасность в магазине II

В этом курсе, предназначенном для менеджеров, супервайзеров, и владельцев, Вы изучите управленческие методы по обеспечению безопасности, а также, как обеспечить выполнение Вашим магазином соблюдение правил безопасности.

На Вас, как на менеджере магазина или собственнике, лежит обязанность соблюдения Вашей компанией федеральных законов и внедрения мер, которые обеспечат безопасность и благополучие каждого человека, который посещает Ваш магазин.

Темы:

- Прием на работу и обучение
- Продвижение и делегирование
- Отчетность и исследование

Продолжительность курса: 2.75 часов

63. Административные процедуры программы жмд

Это второй из двух курсов программы помощи Женщинам, Младенцам и Детям (ЖМД) из семей с недостаточным доходом. Этот курс сфокусирован на соблюдении требований программы ЖМД собственниками и бухгалтерами, а также обучает ритейлеров, как внедрить успешную и соответствующую стандартам программу ЖМД.

Для лучшего обслуживания покупателей ЖМД Вы должны выполнять соответствующие процедуры по обеспечению льгот. Это включает правильную обработку чеков ЖМД, наличие минимального набора продуктов ЖМД и выполнение условий контракта ЖМД.

Темы:

- Обналичивание чеков ЖМД
- Хозяйственная деятельность
- Выполнение условий контракта

Продолжительность курса: 1 час

Курсы уровень 4

64. Будущее продуктов питания и здоровья

В будущем покупатели будут устойчиво ассоциировать продукты, которые они употребляют, со здоровьем и здоровым образом жизни. Продуктовые магазины идеально позиционированы, чтобы сыграть роль в новом “здоровом направлении” в жизни покупателей. Если Вы не воспользуетесь этой возможностью, Вы рискуете потерять часть бизнеса.

“Соединяя точки между продуктами питания и здоровьем” предоставит Вам стратегический инструмент планирования – карту будущего в области здоровья и здорового образа жизни в продуктовой розничной отрасли – а также инструкции по ее применению. Дополнительно, это исследование рассматривает круг акций по вопросам здоровья и здорового образа жизни, которые сегодня используются продовольственными ритейлерами.

Темы:

- IFTF карта будущего
- Обзор группы промышленности
- Спектр действий
- Изучение покупательских представлений

Продолжительность курса: 2.25 часа

© 2009 Компания Кока-Кола

65. Передовые методы управления

“Стремясь к великому”, исследование, проведенное Советом Кока-Колы по изучению розницы, предлагает совершенно новый взгляд на производительность отличного магазина, такую, которая значительно превосходит традиционные показатели.

В этом курсе Вы выучите “Стремясь к великому” и рассмотрите, как три фактора – продажи магазина по сравнению с потенциальными продажами, лояльность покупателей и сотрудников – скомбинированные вместе, отделяют магазины с высокой производительностью от тех магазинов, которые только приносят хороший доход. Вы также выучите четыре метода управления, которые всегда используются в магазинах с высокой производительностью, но о которых могут не знать или которые не используются в магазинах с более низкой производительностью.

Управляете ли Вы одним или 100 магазинами, уроки, выученные на этом курсе, помогут повысить производительность магазина.

Темы:

- Определение высокой производительности
- Образ мышления менеджера
- Четыре ключевых метода управления

Продолжительность курса: 1.5 часа

© 2009 Компания Кока-Кола

66. Управление людьми

Для того, чтобы оставаться успешным в этом все более конкурентном и быстро меняющемся рынке, продуктовым ритейлерам нужны преданные сотрудники. Энтузиазм, творческий потенциал и исключительные знания и навыки во всех ситуациях при работе с покупателями могут выделить победителей в продуктовой розничной отрасли.

В этом курсе Вы изучите исследование “Стратегия по управлению кадрами для лидеров продуктовых ритейлеров”, проведенное Советом Кока-Колы по изучению розницы, и определите соответствующие темы и тренды в области трудовых отношений в продуктовой рознице. Исследование определяет необходимость для продуктовых ритейлеров стать работодателями, которым квалифицированные специалисты отдадут предпочтение при выборе места работы. Оно обеспечивает Вас стратегической базовой структурой по работе с персоналом и легкими в использовании контрольными списками при внедрении Вашей стратегии по персоналу.

Темы:

- Работодатели, которых предпочитают
- Успешная стратегия по работе с персоналом
- Найм, обучение, удержание
- Удержание и текучесть рабочей силы

Продолжительность курса: 2.5 часа

© 2009 Компания Кока-Кола

67. Удержание и текучесть рабочей силы

Исследование “Новые идеи по удержанию сотрудников магазина”, проведенное Советом Кока-Колы по изучению розницы, предоставляет ритейлерам супермаркета два ключевых момента при разрешении проблемы текучести кадров. Одна – это способность определить реальную цену текучести сотрудников магазина. Другая – это определить меры, которые уменьшат текучесть и повысят удержание сотрудников.

В этом курсе Вы изучите данные из исследования “Новые идеи для удержания сотрудников магазина” и будете их использовать для развития плана действий, который поможет Вам понизить затраты в связи с текучестью кадров.

Темы:

- Определение данных по текучке
- Построение плана действий

Продолжительность курса: 1.25 часа

© 2009 Компания Кока-Кола

68. Причины покупок

В исследовании “Мир глазами покупателей”, которое было проведено Советом Кока-Колы по изучению розницы, намерения покупателей детально рассматриваются, чтобы глубже понять потребности современных покупателей. Это содействует изменениям в понимании отрасли, от традиционного “мир согласно супермаркетам” к современному “мир глазами покупателей”.

В этом курсе Вы изучите исследование, выучите, что влияет на выбор покупателя и определите новые возможности для роста. Когда Вы поймете покупателей и почему они совершают покупки, Вы сможете избежать потерянное время, деньги и другие ресурсы на усилия, которые не имеют большого значения для покупателей.

Темы:

- Потребности стиля жизни
- Фокус покупок
- Планирование производительности супермаркета
- Конкурентное преимущество

Продолжительность курса: 2.25 часа

© 2009 Компания Кока-Кола

69. Презентация о концепции лидера как служителя

Лидеры-служители достигают результатов в организациях, давая приоритет потребностям своих коллег и людей, которым они служат. В этой видео презентации Том Гриффин – вице-президент по обучению на рабочем месте и директор по вопросам обучения в компании “Ю.С. Сельюла” – рассказывает о концепции лидера как служителя и как ее внедрить в Вашу бизнес-модель.

Темы:

- Ключевой урок
- Испытание лидерством
- Оставляя наследие

Продолжительность курса: 40 мин.

70. Особая важность свежих продуктов в Азии

Предложение свежей продукции является самым важным фактором успеха в быстро меняющемся продуктовом розничном рынке Азии, но что покупатели в Азии считают “отличным качеством” свежих продуктов? Какие факторы определяют выбор продукта и ритейлера?

Совет Кока-Колы по исследованию розницы в Азии поручил провести обзор “Особая важность свежих продуктов”, чтобы выяснить, что покупатели считают отличным качеством в розничной торговле свежими продуктами, и что определяет не только их выбор продуктов, но также и выбор ритейлера. Затем исследование стремится определить ведущие методы в ключевых областях работы розницы, а также как эти методы могут быть проработаны для улучшения предложений свежей продукции ритейлерами.

Темы:

- Розничные продажи свежей продукции
- Стратегии в области свежей продукции

Продолжительность курса: 2 часа

© 2009 год Компания Кока-Кола