

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/442971>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Управление персоналом

-

Введение

Производственная практика в ООО "Альбион-2002", магазин "Бристоль", представляет собой уникальную возможность для студентов специальности "Управление персоналом организации" познакомиться с практическими аспектами работы администратора в сфере розничной торговли.

В течение практики имеется возможность принять участие в различных административных процессах магазина, включая управление персоналом, контроль за выполнением задач и решение организационных вопросов, а также возможность понаблюдать за работой отделов, участвовать в планировании мероприятий и акций и заниматься ведением документации.

Основная часть

Магазины «Бристоль» — это сеть удобных магазинов, которые предлагают широкий ассортимент товаров для дома. Эта сеть является второй по обороту в России после сети «Красное и Белое». В 2018 году «Бристоль» был признан одной из самых быстрорастущих компаний в стране, заняв четвертое место в рейтинге РБК. За период с 2015 по 2017 год выручка сети увеличилась на 114%.

По словам партнёра компании Bain & Company Евгения Белашенко, «Бристоль» контролирует примерно 15-20% российского рынка специализированных алкогольных сетей.

История сети магазинов «Бристоль» началась в 2012 году в Нижнем Новгороде, а затем были открыты ряды магазинов в других городах и регионах России. В настоящее время «Бристоль» насчитывает более 5000 магазинов в 57 регионах страны. Компания продолжает активно расширяться и открывать новые магазины, чтобы быть ближе к своим клиентам.

Изначально фокусируясь на продаже алкогольных напитков, «Бристоль» с течением времени начал предлагать также продукты питания, овощи, фрукты и другие товары. Доля алкоголя в ассортименте магазинов сократилась до 30%. В апреле 2021 года было запущено мобильное приложение «Бристоль», где клиенты могут найти актуальные акции и выгодные предложения. Сегодня более 1 000 000 человек установили это приложение и пользуются им для удобных покупок.

Таким образом, магазин "Бристоль" отличается высоким качеством продукции, широким ассортиментом товаров и индивидуальным подходом к каждому клиенту.

Ближайшие конкуренты: ООО "АЛЬФА-М", ООО "АЛЬФА РЯЗАНЬ", ООО "АЛЬФА ВЛАДИМИР", ООО "ЛАБИРИНТ-ВОЛГА", ООО "БЕТА-М".

В ходе изучения нормативных правовых актов, приказов, распоряжений, указаний и инструкций, регламентирующих деятельность предприятия ООО «Альбион-2002», которое осуществляет торговлю розничными алкогольными напитками в специализированных магазинах, было выявлено следующее:

1. Законодательство о розничной торговле алкогольной продукцией:

- Федеральный закон от 22.11.1995 № 171-ФЗ "О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и ограничении потребления (распития) алкогольной продукции" - устанавливает порядок реализации алкогольной продукции и обязанности продавцов.

Федеральный закон от 14.02.2024 № 6-ФЗ

"О внесении изменений в Федеральный закон "О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции" – закон, совершенствующий правовое регулирование в сфере розничной продажи алкогольной продукции.

- Письмо Министерства здравоохранения РФ от 2 ноября 2023 г. № 25-4/3112230-7639 О нормативно-правовых актах, регулирующих вопросы потребления этилового спирта и нормативы расхода этилового

спирта в медицинских организациях и организациях санитарно-эпидемиологического профиля.

- Распоряжение руководства компании ООО «Альбион-2002» об организации работы сотрудников, ответственных за продажу алкогольной продукции, включая контроль за соответствием требованиям законодательства.

- Указание о проведении ежемесячной проверки склада и товарного запаса алкогольной продукции для поддержания актуальности данных.

Основная структура организации включает следующие функциональные подразделения:

1. Отдел закупок - ответственный за закупку алкогольных напитков у поставщиков и поддержание необходимых запасов товаров.
2. Отдел продаж - занимается реализацией алкогольных напитков через специализированные магазины, управление торговым процессом и обслуживанием клиентов.
3. Отдел маркетинга - разрабатывает маркетинговые стратегии и программы для привлечения новых клиентов, увеличения продаж и укрепления бренда.
4. Финансовый отдел - занимается учетом финансово-хозяйственной деятельности, составлением отчетности и финансовым планированием.
5. Отдел кадров - занимается наймом и увольнением персонала, обучением сотрудников, разработкой мотивационных программ и управлением персоналом.

Механизм взаимодействия между подразделениями обеспечивается через систему внутренних коммуникаций, совещаний, отчетности и координации деятельности. Например, отдел закупок сообщает отделу продаж о поступлении новой партии товаров, отдел маркетинга предоставляет отделу продаж информацию о рекламных акциях и промо-мероприятиях, а финансовый отдел контролирует расходы и доходы компании. Каждое подразделение выполняет свои функции, но вместе они сотрудничают для достижения общей цели - увеличения продаж и прибыли компании.

Для анализа количественных характеристик персонала подразделения ООО «Альбион-2002» магазин Бристоль можно учитывать следующие показатели:

1. Численность персонала. Важно определить общее количество сотрудников в подразделении, а также их распределение на основные должности (продавцы, административный персонал, управляющие и т.д.).
2. Средний возраст персонала. Анализ возрастной структуры сотрудников может дать представление о стабильности кадрового состава и возможных проблемах с текучестью кадров.
3. Образование и квалификация. Информация о уровне образования и квалификации персонала позволяет оценить их готовность к выполнению задач и компетентность в своей области.
4. Опыт работы. Учет стажа работы каждого сотрудника позволяет оценить уровень профессионализма и определить потенциал для дальнейшего развития.

Качественные характеристики персонала подразделения магазина Бристоль ООО «Альбион-2002» могут включать в себя следующие аспекты:

1. Трудовая мотивация. Оценка уровня мотивации сотрудников может дать представление о их заинтересованности в работе и готовности к достижению целей компании.
2. Коммуникативные навыки. Важно оценить навыки коммуникации у персонала, так как это важный аспект в работе с клиентами и коллегами.
3. Профессиональные навыки. Анализ уровня профессионализма и компетентности сотрудников позволяет определить их способность к выполнению поставленных задач.
4. Организационные способности. Важно оценить способность сотрудников эффективно организовывать свою работу и выполнять поставленные задачи в срок.

Анализ количественных и качественных характеристик персонала позволит выявить сильные стороны и слабые стороны кадрового состава, определить потенциал для развития и улучшения процессов в подразделении магазина Бристоль ООО «Альбион-2002».

Сильные стороны кадрового состава:

1. Умеренный средний возраст персонала может говорить о опыте работы и стабильности сотрудников.
2. Среднее специальное образование говорит о наличии необходимых навыков и знаний для работы в магазине.
3. Опыт работы в среднем от 3 до 5 лет говорит о том, что сотрудники уже имеют определенный опыт и могут самостоятельно решать рабочие задачи.

Слабые стороны кадрового состава:

1. Численность персонала всего 12 человек может говорить о нехватке ресурсов для выполнения всех задач магазина.
2. Средний возраст персонала 35 лет может указывать на потенциальную нехватку молодых и энергичных сотрудников.
3. Образование среднее специальное может быть недостаточным для использования инновационных методов и технологий в работе магазина.

Потенциал для развития и улучшения процессов:

1. Проведение дополнительных обучений и тренингов для персонала с целью повышения квалификации и расширения знаний.
2. Разработка программ мотивации и стимулирования сотрудников для повышения производительности и лояльности.
3. Привлечение молодых специалистов с новыми идеями и подходами к работе для обновления кадрового состава и повышения эффективности работы магазина.

Для управления профильной организацией, такой как магазин Бристоль ООО «Альбион-2002», необходимо иметь четкую структуру аппарата управления, определенные принципы построения, функции и используемые методы.

Структура аппарата управления магазина Бристоль включает в себя следующие подразделения:

1. Руководство (директор, генеральный директор)
2. Отдел продаж
3. Отдел закупок
4. Финансовый отдел
5. Отдел маркетинга и рекламы
6. Отдел кадров

Принципы построения управления магазином Бристоль основаны на принципах эффективности, прозрачности, ответственности и компетентности.

Функции управления включают в себя планирование, организацию, контроль и коррекцию деятельности магазина, а также принятие стратегических решений и развитие бизнеса.

Для управления магазином Бристоль используются различные методы, такие как SWOT-анализ, бюджетирование, стандартизация процессов, мотивация персонала и применение современных информационных технологий.

Для качественной оценки уровня менеджмента подразделения ООО «Альбион-2002» магазина Бристоль ООО периодически анализирует ключевых показатели эффективности, уровня удовлетворенности клиентов, продуктивности персонала, а также анализ конкурентоспособности на рынке алкогольных напитков.

Структура подразделения по работе с персоналом в данной организации представляется не очень развитой, так как отсутствует система управления персоналом. Возможно, компания не выделяет достаточного количества ресурсов на развитие данного направления.

Для определения эффективности работы подразделения по управлению персоналом необходимо провести аудит персонала, опрос сотрудников, анализ показателей удовлетворенности и текучести кадров.

Особенности управления персоналом в магазине алкогольных напитков могут включать в себя специфику работы с запрещенным к продаже лицам алкоголем, необходимость соблюдения норм законодательства по продаже алкоголя, а также обязательные курсы обучения и тренинги для сотрудников по правилам работы с алкоголем.

Для улучшения управления персоналом в данной организации можно рекомендовать внедрение системы управления персоналом, обучение менеджеров по мотивации и развитию персонала, а также проведение анализа потребностей сотрудников и внедрение мер по улучшению их удовлетворенности работой.

Управление персоналом в магазине, осуществляющем торговлю алкогольными напитками, является важным аспектом успешного функционирования данного предприятия.

Наличие системы управления персоналом важно для эффективной работы сотрудников. Важно иметь четко определенные процедуры по найму, обучению, мотивации и оценке сотрудников.

Заключение

В ходе производственной практики в ООО "Альбион-2002", магазин "Бристоль" в должности администратор был получен ценный опыт и знания, которые помогут мне в дальнейшей карьере в области управления

персоналом организации.

-

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/442971>