



Всегда следуйте своим целям, и тогда вы будете успешны — этому правилу следует известный бизнес-тренер Елена Константиновна Стецюк. И сегодня она поделилась с нами секретами своего успеха.

Самое главное качество — это любовь к людям

Беседовала
Владимирова Тамара

— Когда я готовилась к нашему интервью, то зашла на сайт ООО «Центр кадрового менеджмента ДВ», нашла много интересных отзывов о вас. И среди них не было ни одного плохого. Скажите, что для вас является самой высшей наградой за работу?

Е.С. Высшая награда — когда заказчик по окончании тренинга говорит: «Это то, что я хотел, теперь понятно что надо делать дальше». Начинает применять рекомендации и получает тот рост продаж, о котором мы договаривались на этапе анкетирования и согласования программы. А еще, в моей жизни появились аплодисменты от участников по окончании тренинга и это, безусловно, очень приятно.

— Когда вы работаете с людьми, что вы ждете от них?

Е.С. Выполнения договоренностей. Моя задача — научить действовать самостоятельно. Не приезжать каждый раз, когда возникает «горячая» ситуация, а дать тот алгоритм действий, который помогает справляться с часто повторяющимися задачами (например, вывод нового товара на рынок или обучение новичков). Тренера надо приглашать раз в год и с разными темами. А работать со своим персоналом надо постоянно. Когда люди сами дошли до каких-то мыслей, когда сами что-то сделали, это совершенно меняет дело. Появляется тот самый навык к обучению, без которого нет роста и развития.

— Значит, вы даете определенный толчок? Или же даете всего помаленьку, дабы удержать клиента?

Е.С. Удержать клиента, то есть получить последующий заказ на тренинг, консультацию, консалтинг в сфере управления продажами или мотивации, можно только при условии, что предыдущий материал действительно дал толчок. А действовать помаленьку (в некоторых кругах это называется «подсадить на себя»), специально сделать так, чтобы люди были беспомощными и не могли и шагу без тебя ступить — это неинтересно. Не мой бизнес. Намного интереснее как раз другое: посмотреть, как люди научились, справляются, сделали определенный шаг. Я и статьи пишу, в которых свои наработки раскрываю, как раз для того, чтобы читатели сами начали действовать иначе и получать результат, даже те, кто тренинг, возможно, не закажет никогда.

— Когда вы поступали в Академию экономики и права, вы могли себе представить, что станете бизнес-тренером?

Е.С. Нет. И профессии такой в СССР не было. Окончила школу в 16 лет, приехала в Хабаровск из маленького города. Выбрала институт, в котором был самый большой конкурс, — решила, что это самое престижное образование. Не поступила в первый год, потому что приехала без родителей, растерялась совсем... И тренером стала тоже не сразу. Сначала был огромный практический опыт. И образований дополнительных целый портфель. И научные труды. А когда поняла, что мой опыт востребован, и я действительно могу его передать, решила. И то не сама, спасибо Борису Жалило, он не только подтолкнул, но и был моим первым учителем.

— А сейчас вам никогда не хотелось все бросить и полностью посвятить себя семье?

Е.С. А зачем все бросать? Жизнь — это гармония. Мне для гармонии нужны и бизнес, и семья. Есть любимый муж и трое детей, есть и любимая работа. Это огромная ответственность и огромное счастье. Знаете, наверное, успех не в том, чтобы воткнуться в этот бешеный водоворот, крутиться в центрифуге жизни. Нет. Я живу и внутри процесса, и над ним. Не наполняю жизнь событиями и людьми, которые пусты и неприятны. Выделяю время для общения и саморазвития, для встреч и удовольствий. Очень четкое расписание, но это не значит, что оно жесткое. Времени на все хватает.

— Может, у вас есть какой-нибудь секрет, как все успевать?

Е.С. Секрета никакого нет. Есть труд, то есть двухдневный тренинг, который называется «Управление временем: 24+1». Учю тому, что использую сама. Вот и рассказываю на нем, как совместить различные методики, как использовать личные особенности, как провести ревизию времени и где взять недостающие часы.

— А как вам приходят идеи для новых тренингов? Это ведь своего рода вдохновение?

Е.С. Соглашусь, это вдохновение, причем идеи всегда из жизни. Вопросы, которые задают участники на тренингах, я записываю. Раз в месяц анализирую, какие темы были интересны участникам кроме непосредственной темы тренинга. Например, занятия для управляющих среднего звена. На нескольких тренингах по продажам ко мне подходили участники и задавали вопросы по управлению, делегированию, мотивации сотрудников. Далее составила анкету и уже целенаправленно спрашивала, что интересно, что не получается. Спрашиваю всех, от ТОПов до рядовых сотрудников, чтобы общие ошибки и закономерности выявить. Даже дочь, которая весьма успешно делает карьеру, я спросила: «Если бы ты пошла на такой тренинг, что бы тебе было интересно?». И собирала ответы. Из ответов на вопросы и получается тренинг. Они ведь живые, нет двух одинаковых. Даже если тема заявлена подобная уже проведенному, все переписываю.

Меняются мир, люди. Приходи опыт, новые знания... Я постоянно учусь и много читаю и если нахожу какую-то новую методику, то сначала проверяю ее: работает, не работает, подходит ли для нашего менталитета? Нужна ли адаптация или можно употреблять в чистом виде? Если работает — добавляю в тренинг.

— А как вы проверяете?

Е.С. Подхожу к постоянному клиенту и говорю, что собираюсь провести новый тренинг, спрашиваю, хочет ли он поучаствовать, начинаю использовать поэтапно ту методику, которую вычитала в книге и смотрю на человека, загорается он или нет, действительно ли он хочет туда пойти. И если это так, значит, методика работает. Далее начинаю применять в продажах. Если методика дает рост «воронки продаж» или при том же результате экономит ресурс, то ее следует рекомендовать.

— Как обычно проходят ваши тренинги? Может быть, у вас есть какие-нибудь особенные требования?

Е.С. Тренинги проходят очень динамично. И всегда только с продуктом компании. Требований нет, есть рекомендации. Например, проводить тренинги в пятницу и субботу: рабочим днем жертвует работодатель, выходным сотрудник. Если же я работаю с банком, который не может закрыться в пятницу, то рекомендую разделить тренинг на две недели, что бы люди смогли отдохнуть. Рекомендую, что бы сотрудники компаний частично лично оплатили тренинг. Рекомендую присутствовать руководителю и для того, чтобы он видел, что говорят его сотрудники, как они себя оценивают и для того, чтобы сам овладел новыми навыками.

— Как вас находят клиенты?

Е.С. Бывает по-разному. Раньше продавала свои тренинги сама и девочки из ЦКМ ДВ. Сейчас чаще по рекомендации, размещают заявки на сайте или обращаются повторно.

— Какими качествами нужно обладать, чтобы стать успешным бизнес-тренером?

Е.С. Самое главное качество — это любовь к людям. А еще, желание сделать мир лучше! И, конечно, сопутствующие этому знания.

— Что вам больше всего нравится в вашей работе?

Е.С. Больше всего мне нравится результат: когда я прихожу, например, в кафе или магазин, с сотрудниками которого работала, и вижу, что они искренне улыбаются посетителям, здороваются, не спрашивают: «Чем помочь?», а действительно помогают, поддерживают и радуются каждому клиенту. Нравится, когда рекомендуют мои тренинги знакомым и даже конкурентам. Когда у людей бизнес начинает приносить больше денег или новые идеи и проекты появляются.

— Есть ли у вас девиз, с которым вы идете по жизни?

Е.С. Знаете, наверное, любой девиз — это ограничение. Считаю, что просто нужно идти к своей цели, не видя преград. И не забывать о мечтах!