



Unilever

СИСТЕМА ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ iSpring

*Unilever – один из мировых лидеров по производству товаров повседневного спроса. В 2020 г. отмечает 90-летие своей деятельности. Общий объем инвестиций в российскую экономику превышает 205 млрд руб. Численность персонала в России – 4 тыс. чел.
Президент Unilever в России – Кузьмина Регина Юрьевна*

Ежегодно Unilever тратит около 900 млн евро на исследования, разработки и инвестиции в развитие новых технологий, что составляет около 2 % оборота компании, ставка делается на собственные исследовательские центры международной экспертизы. Два из них представлены в России – экспериментальный центр по производству мороженого в Тульской области и научно-исследовательский центр по разработке косметической продукции в г. Екатеринбурге. За годы деятельности Unilever в России значительные инвестиции направлены на модернизацию производства и использование наилучших доступных технологий. Одним из таких решений стал переход производственных центров в городах Екатеринбурге, Омске, Санкт-Петербурге и Туле с сентября 2019 г. на использование 100 % возобновляемой электроэнергии от ветропарков и солнечных электростанций.

Акции Unilever принадлежат миллионам инвесторов по всему миру (главным образом инвестиционным фондам и индивидуальным акционерам), каждый из которых владеет не более чем 5 % капитала компании.



В портфеле Unilever больше тысячи торговых марок, которые хорошо известны и любимы во всём мире. Это пищевая продукция, чай и мороженое, косметика и бытовая химия. Чтобы хорошо разбираться в таком широком ассортименте и уметь его продавать, нужно регулярно повышать свою квалификацию.

Ещё 2 года назад команда обучения Unilever проводила тренинги более чем для 3 тыс. менеджеров по продажам, мерчендайзеров и торговых представителей в России исключительно в очном формате. За проект отвечали всего пять тренеров, которые буквально жили в командировках с января по декабрь.

С 2018 г. компания внедрила систему дистанционного обучения iSpring, разработанную специально для сотрудников отдела продаж. Среди основных преимуществ системы:

- доступность учебного портала через интернет-подключение: нет необходимости устанавливать программное обеспечение на компьютер или проводить локальные сети. Чтобы запустить обучение, достаточно создать аккаунт в iSpring Learn;
- возможность обучения с любого электронного устройства: планшета, компьютера и/или мобильного телефона: это особенно актуально для сотрудников отдела продаж, которые проводят значительную часть своего рабочего времени, объезжая торговые точки;
- встраивание конструктора обучающих модулей в PowerPoint: iSpring Suite позволяет превратить в электронный курс простую презентацию, добавить тесты, диалоговые тренажёры и видеоуроки.



Основные результаты

- Появление единой базы знаний. Сотрудники отдела продаж заходят в неё перед посещением торгового партнёра, и в голове данные по тысячам товаров. В систему загружены видео и фото новых наименований продукции, которые можно сразу наглядно продемонстрировать и клиентам.
- Команда отдела продаж, расположенная в нескольких десятках городов по всей России, учится по единому стандарту. За 2 года было создано 200 образовательных курсов, на онлайн-обучение переведено более 3 тыс. чел.: от торговых представителей и мерчендайзеров до региональных менеджеров. Для каждой должности были разработаны индивидуальные учебные программы.
- Рост эффективности сотрудников. Перед внедрением системы дистанционного обучения команда по развитию персонала Unilever разделила торговых представителей на две фокус- группы. Первая группа полностью перешла на онлайн-обучение, вторая продолжала обучаться очно. По истечении 3 месяцев команда сравнила бизнес-результаты двух фокус-групп: выяснилось, что сотрудники, проходившие онлайн-обучение, стали более качественно работать с клиентом и продавать примерно на 10 % больше, чем их коллеги из второй фокус-группы.