

Personāla vadības vērtības paaugstināšana – caur ko to var parādīt un pierādīt?

Arta Biruma

12.02.14

Tradicionālā personāla vadības loma

Personāla vadība ir termins, ar kuru daudzas organizācijas apzīmē tradicionālu personāla vadības funkciju kombināciju.



Personāla vadības lomas maiņa

Personāla vadības loma ir palielināt
ieguldījumu atdevi no
organizācijas cilvēku kapitāla un
samazināt
finansiālo risku.



Lai iegūtu uzticību, ir jāspēj
demonstrēt taustāmu,
mērāmu vērtību.

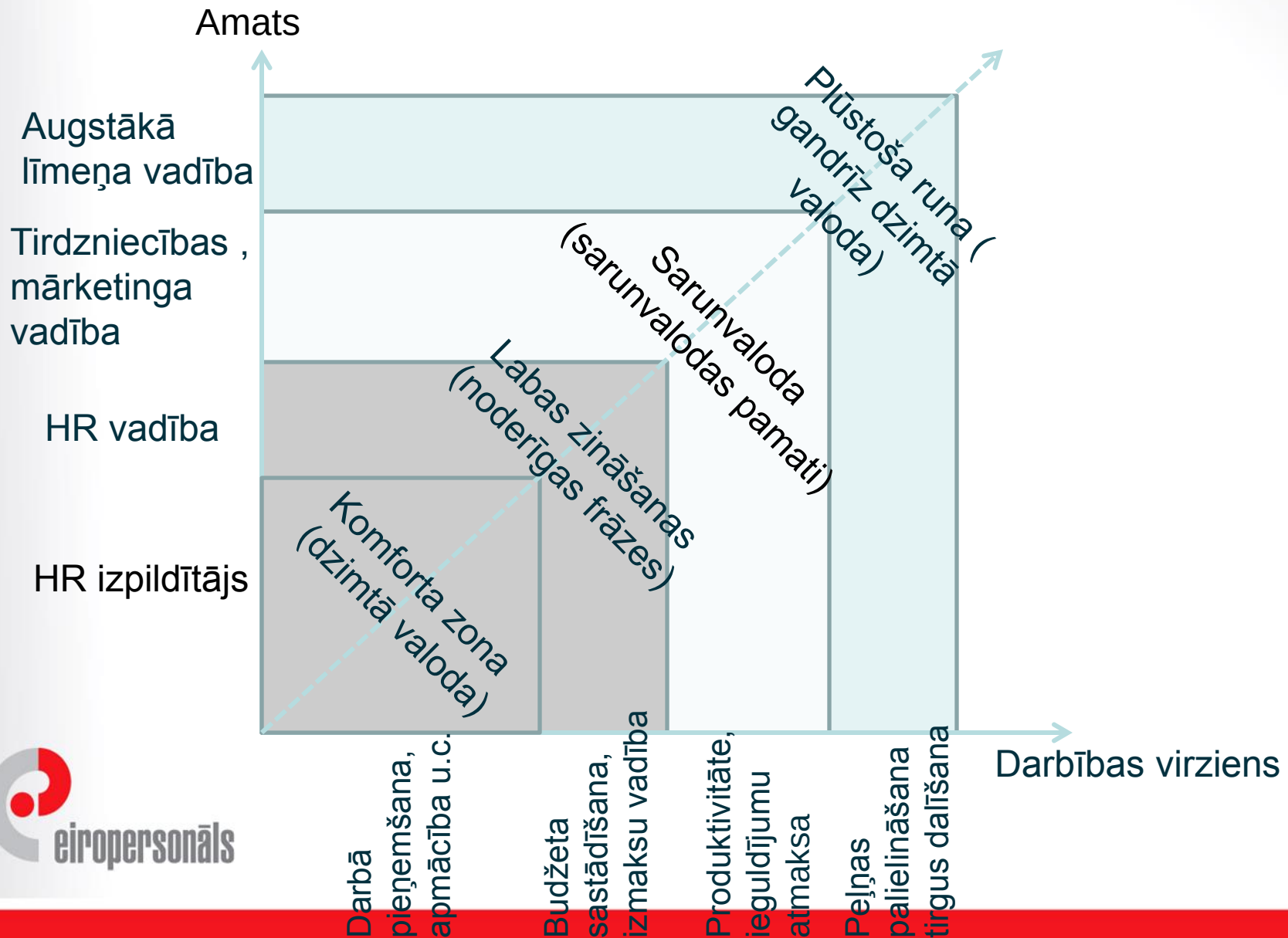
Kāpēc personāla vadībai 'jādemonstrē' sava vērtība?



Nav pietiekoši vienkārši
pievienot vērtību.

Ir JĀDEMONSTRĒ tā
vērtība, kuru mēs sniedzam.

Kādā valodā runājam?



Vadības aptaujas rezultāts.

Vadības galvenās intereses:

- Ieguldījumu atgūšana
- Darba snieguma & produktivitātes uzlabošana
- Peļņa
- Izaugsme
- Akciju vērtība

Vērtības demonstrešanas algoritms

Problēma -> Risinājums -> Ieguvums

- Izcelt uzņēmuma problēmu, kas ietekmē uzņēmuma vispārīgo stratēģisko mērķi.
- Savienot savu programmu vai risinājumu ar šo mērķi.
- Aprakstīt izmaiņas uzņēmumā pēc projekta īstenošanas.
- Izklāstīt finansiāli saprotamā veidā.

Izaicinājums:

- Kopā 45 pārdevēji, kuri izpilda 109 % no plāna ;
- Top 10 pārdevēji izpilda 125% no plāna (111% - 139%);
- 7 pārdevēji izpilda 92% no plāna (82% - 99%).

Rīcība:

- Izveidots profils Top pārdevējiem;
- Izveidots Top pārdevēja amata profils izmantošanai atlasē;
- Pēc amata profila tika izstrādāts attīstības plāns pārējiem pārdevējiem.

Rezultāti:

- Produktu līnijas attīstība no 1M\$ gadā līdz 1M\$ mēnesī;
- 1.gada tirdzniecības apjoms 10,5M\$;
- 2.gada – 24\$
- 3. gada – 34\$

Problēma

45 pārdevēji

Vienādi kvalificēti,
apmaksāti,
atbalstīti, pieeja
vienādiem
resursiem

Daži pilda 82% no
plānotā, daži 139
%, kopā ik gadu
apgrozījums 1M\$

Risinājums

Amata profils
pārdevējiem, kuri
pilda 139 %

Top Pārdevēja
standarts

Standarts
izmantots jaunu
darbinieku atlasē

Standarta
izmantošana
esošo darbinieku
attīstībā, vadībā.

Ieguvums

Visas komandas
snieguma
pacelšana līdz
Top izpildītāja
līmenim, kas ļāva
būtiski palielināt
peļņu.

Ekonomiskās vērtības izveidošana

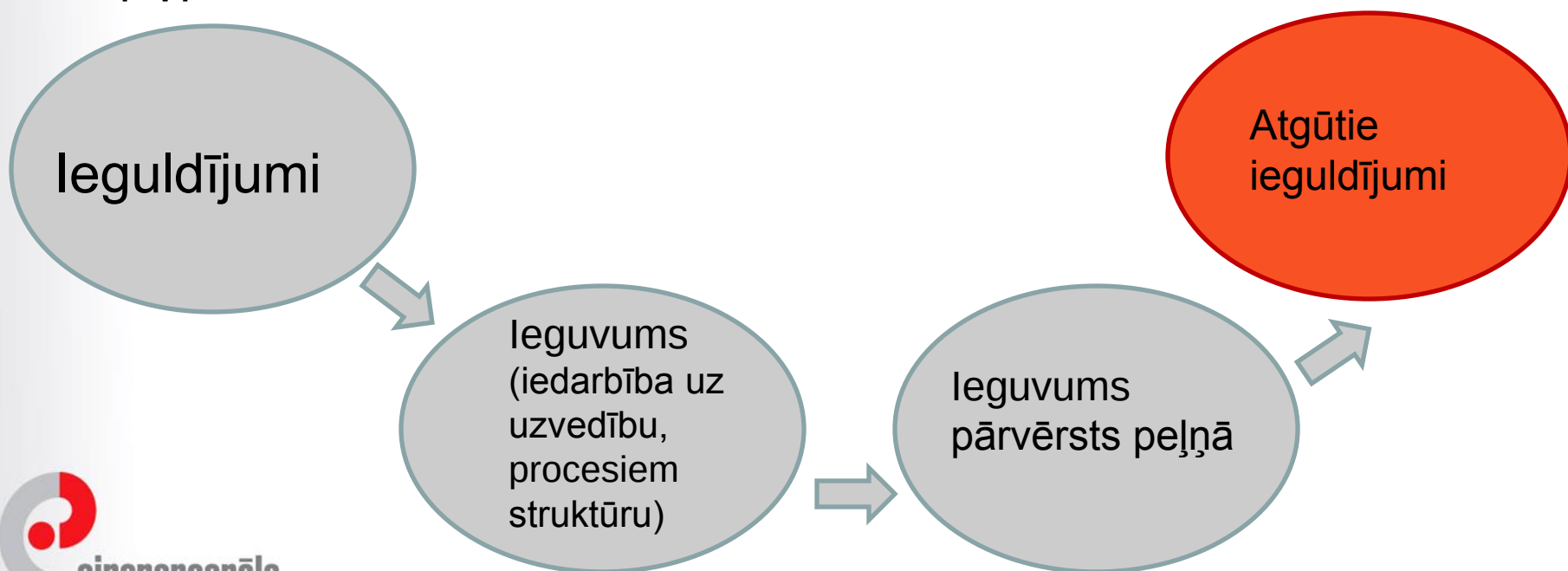
7 efektīvi ieguldījumu atgūšanas (ROI) stratēģijas principi

- PV jāpārzina svarīgākie augstāko vadību skarošie jautājumi, jārunā tās valodā un jāiegūst tās uzticība.
- Ekonomiskajai vērtībai jābūt sasniedzamai augstākās vadības līmenī.
- Ekonomiskās vērtības izveidošana ir komandas darbs.
- PV jāuzņemas vadošā, iniciatīva loma.
- Jābūt izstrādātiem un ievērotiem standartiem.
- PV jābūt prasmīgiem ekonomiskās vērtības izveidošanā, dokumentēšanā, pasniegšanā un pierādīšanā.
- Ekonomiskai vērtībai jābūt pierādāmai.

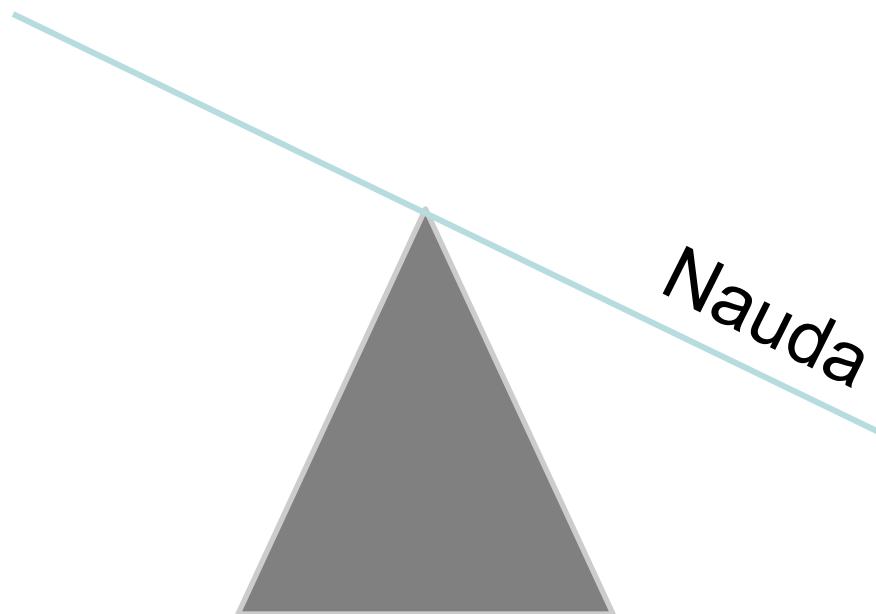
PV ieguldījumu atgūšanas (ROI) shēma ir atšķirīga

Parasti: $\text{Ieguldījumi} / \text{Ienākumi} = \text{ROI}$

PV:



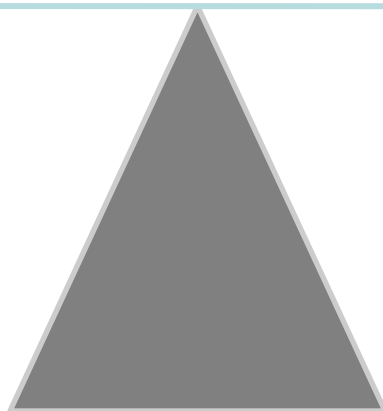
Divas sfēras, kuras ir jāpierada..



Divas sfēras, kuras ir jāpierada..

Cilvēki

Nauda



Pierādīšanas instrumenti

Profile XT

- Instruments Top darbinieka amata profila izveidošanai.

“Produktivitātes projektors”

- Instruments, lai pierādītu potenciālo ieguldījuma peļņu no produktivitātes celšanas.

Katru reizi, kad darbinieka sniegums tiek attīstīts no vidējā līdz augstākajam līmenim, tiek iegūts izmērāms finansiāls ieguvums.

‘Vāja darba izpilde’

16%

Nekvalificēti:

19% **mazāk kā vidēji**

Daļēji kvalificēti:

32% **mazāk kā vidēji**

Profesionāli un vadītāji:

48% **mazāk kā vidēji**

‘Vidēja darba izpilde’

68%

‘Augsta darba izpilde’

16%

Nekvalificēti:

19% **vairāk kā vidēji**

Daļēji kvalificēti:

32% **vairāk kā vidēji**

Profesionāli un vadītāji:

48% **vairāk kā vidēji**

Iedomājieties, ka jums ir mazs uzņēmums ar...

- 50 nekvalificētiem vai daļēji kvalificētiem darbiniekiem
- 25 kvalificētiem darbiniekiem
- 10 vadītājiem un profesionāļiem

Cik izmaksā vidēja darba izpilde?

	Vidējā alga gadā		Vidējas darba izpildes izmaksas		Darbinieku skaits		Kopējās izmaksas gadā	
Nekvalificēti	€20,000	X 0.19 =	€3,800	X	50	=	€190,000	(i)
Kvalificēti	€40,000	X 0.32 =	€12,800	X	25	=	€320,000	(ii)
Vadītāji	€60,000	X 0.48 =	€28,000	X	10	=	€280,000	(iii)

Kopējās izmaksas, ja ir vāji rezultāti (*total i + ii + iii*)= €790,000 (iv)

Algas investīciju risks % = 30%

Darba spēka izmaksas

- Šie skaitļi parāda cik lieli ir zaudējumi, ja darbinieku darba sniegums ir viduvējs, bet ja tas ir vājš, tad skaitļi dubultojas – jums ir daudz lielākas iespējas uzlabot situāciju.
- Ja vien Jūsu darbinieki nav izcili sava darba darītāji, Jūs zaudējat atalgojumā investēto naudu
- Neatkarīgi no uzņēmuma lieluma relatīvie uzņēmuma zaudējumi ir ļoti būtiski
- **Jebkura laikā** panākot, ka vidējs darba izpilde uzlabojas līdz izcilai, Jūs panākat ļoti būtisku finansiālu ietekmi uz uzņēmuma rezultātiem
- Šis ir vienkāršākais no ietaupījumiem, ko ir iespējams veikt

Es ticu, ka Jums izdosies!

Arta Biruma

E arta@eiropersonals.lv

T 29214693