



Človeški viri in kakovost storitev v trgovini

Jana Škrinjar,
kadrovska direktorica

David Kovačič,
direktor maloprodaje

Vsi vemo, kaj je kakovost. A res?



- Kakovost in storitve
- Dimenzijske kakovosti v trgovini - standardi
- kakovost storitve težko meriti
 - Standardi ali zadovoljstvo kupca?
- **kakovost:** sposobnost zadovoljevanja pričakovanj kupcev

Na pričakovanja vplivamo tudi trgovci:

Tuš - Vedno boljši;

Zadovoljni? Sicer vrnemo denar.



- **Kakovostna storitev** → celotna vrednostna veriga izvedena tako, da je kupec z vrednostjo, ki jo dobi, zadovoljen

Kakovost – za kakšno ceno?



- Prodajno mesto je zadnji člen v verigi, vendar edini, s katerim ima kupec stik
 - Odgovornost za kakovost torej v vsej organizaciji
 - Vendar: na POS imamo večji vpliv na ~~zaznavanje te~~ kakovosti s strani kupca
- **Živimo od kupcev**
njihove želje in potrebe so prva prioriteta
- **Vendar:** nimamo neomejenih virov → kupca zadovoljiti na kar se da učinkovit način → nenehno iskanje sorazmerja med kakovostjo in učinkovitostjo





Nadzor nad kakovostjo

Pomembno: celotna vrednostna veriga

- “Od police nazaj”
- Interna revizija s 1. 1. 2010
- Komunikacija, redno spremjanje kazalnikov poslovanja in interni benchmarking
 - Da so cilji realni
- Redni nadzori trgovin s strani notranjega nadzora in zunanjih institucij
 - Področni vodja, vodje svežih oddelkov, vodstvo
 - Skriti kupec (povezan s Tuš kodeksom), strokovni sodelavci

Kriza in kakovost storitve v trgovini



- V primeru padca prometa na poslovno enoto → je potrebno sorazmerno znižati porabo virov
- **Problem:** obseg dela je le delno koreliran s prometom poslovne enote
- V praksi to pomeni večji obseg dela na zaposlenega
- Pomen posameznika se veča



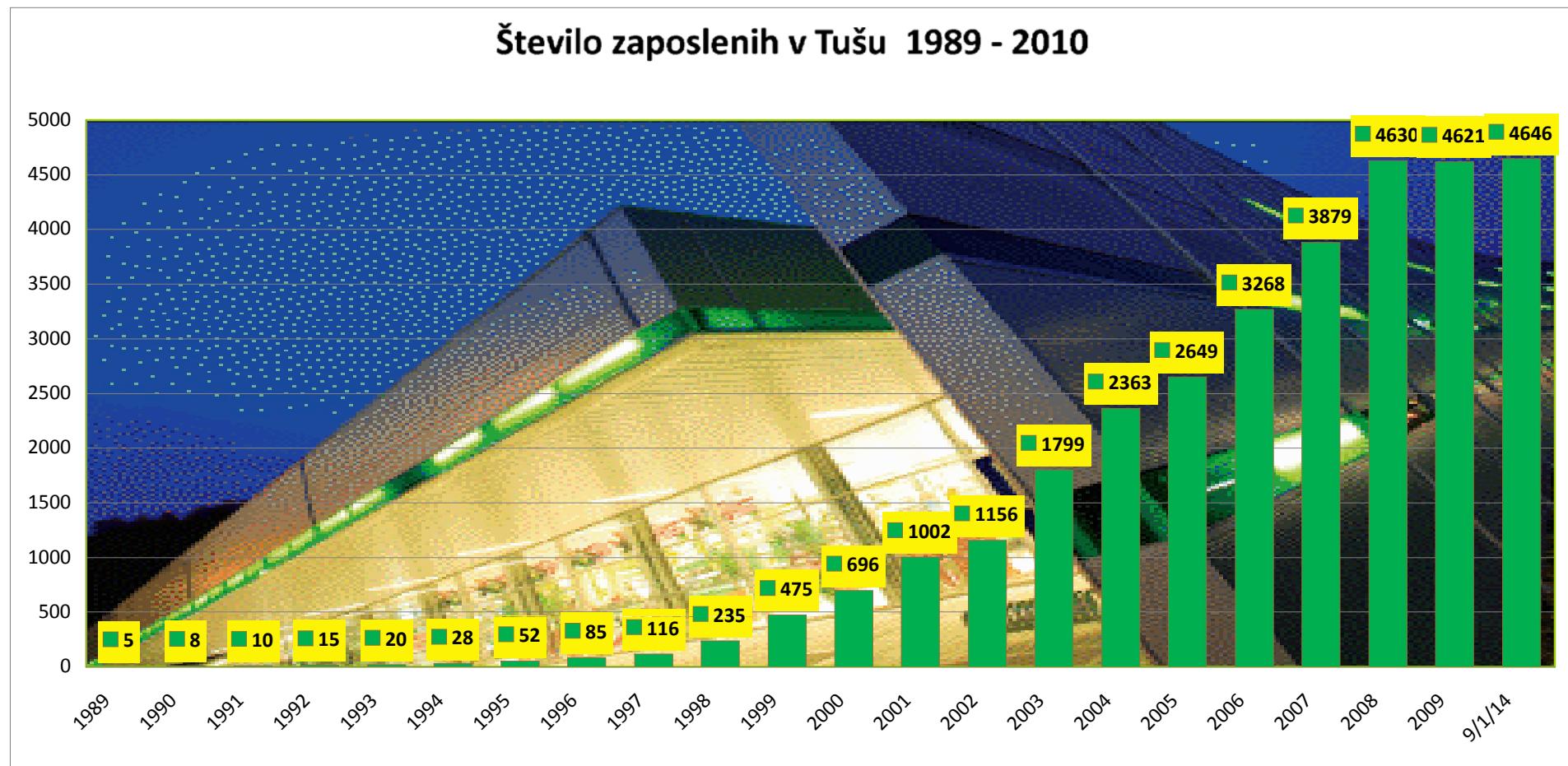
Kakovostni zaposleni = kakovostna storitev?



- Da, če bi operirali z roboti
- Dokler operiramo z ljudmi je to nujen, a ne zadosten pogoj → **motivacija**
- Zaposleni morajo:
 - znati
 - in hoteti



Rast zaposlenih po letih



Razvoj kadrovske funkcije v TUŠu



operativni kadrovski sistemi, ki so potrebni za delovanje podjetja (zakonska določila, evidence, ...).



Vzpostavitev celovitega sistema
Kadrovske strategije in kazalnikov



Razvoj strateških kadrovskih sistemov
(letni ciljni razgovori, Tuševa akademija, merjenje organizacijske klime ...)

Kadrovska strategija (2008-2012)



ENOTNA KADROVSKA ORODJA	Močna IT podpora, standardizirani procesi		
	Sistem komunikacije + pozitivna klima		
	Spremljanje uspešnosti + variabilno nagrajevanje		
SELEKTIVNA KADROVSKA ORODJA	Tuševa akademija vodenja	Tuševa akademija kakovosti	
	Kompetenčni profil (KAKO?) za managerje in poslovodje	Kompetenčni profil za Strokovnjake in prodajalce	
	Letni ciljni razgovor (KAJ?)	Učinkovita vpeljava novih sodelavcev, možnosti za napredovanje	
TIP DELOVNIH MEST	Vodstvena delovna mesta + potenciali	Ostala delovna mesta	
VREDNOTE	Ambicioznost	Učinkovitost	Prijaznost
POZICIJA NA TRGU DELA	Blagovna znamka uglednega delodajalca		

Znati

- Pridobivanje novih zaposlenih (vodja + kadrovska)
- Učinkovita vpeljava sodelavcev na delovnem mestu
- Usposabljanje
 - Delavnica TUŠEV KODEKS
 - 6-dnevna delavnica TUŠEVA AKADEMIJA VODENJA (za poslovodje)





Hoteti

- Redna in odprta komunikacija z zaposlenimi
(sestanki, dogodki, obiski PE, dostopnost vodstva...)





Hoteti

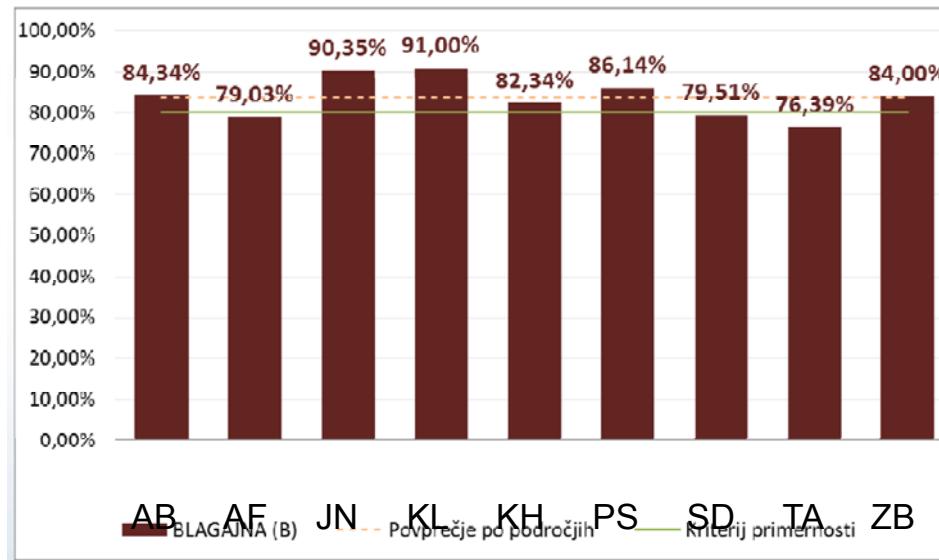
- Variabilni sistem nagrajevanja
(sistem, ki sam uravnava svojo smer k ciljem)
- Tekmovanje za najboljši supermarket, market
- Druge inovativne oblike nagrajevanja



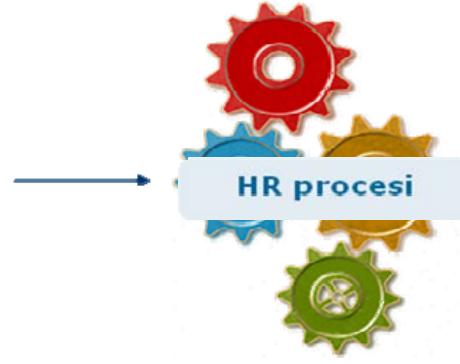
The image consists of two parts. On the left is a vertical advertisement for Tuš drogerija Rače. It features the Tuš logo at the top, followed by the text "Novo v Tuš Holdingu", "Tuš drogerija Rače", the address "Ljubljanska cesta 18, Rače", and "Vabljeni!". On the right is a photograph of the interior of a Tuš supermarket or drogerija. The store has well-stocked shelves and a circular display counter in the foreground. A white ribbon graphic on the right side contains the text: "To lokacijo je našla naša sodelavka, za kar je v okviru nagradnega natečaja prejela nagrado 1.000 €. Čestitamo!".

Redno spremjanje uspešnosti

- Analiza o urejenosti trgovin in kvaliteti storitev zaposlenih "SKRITI KUPEC" (4x letno)



- LETNI CILJNI RAZGOVOR za poslovodje
 - do 5 letnih ciljev,
 - od tega tudi kakovost storitve (skrivnostni nakup) in
 - merjenje klime.



Razvijamo 4 kompetenčne profile

MANAGER



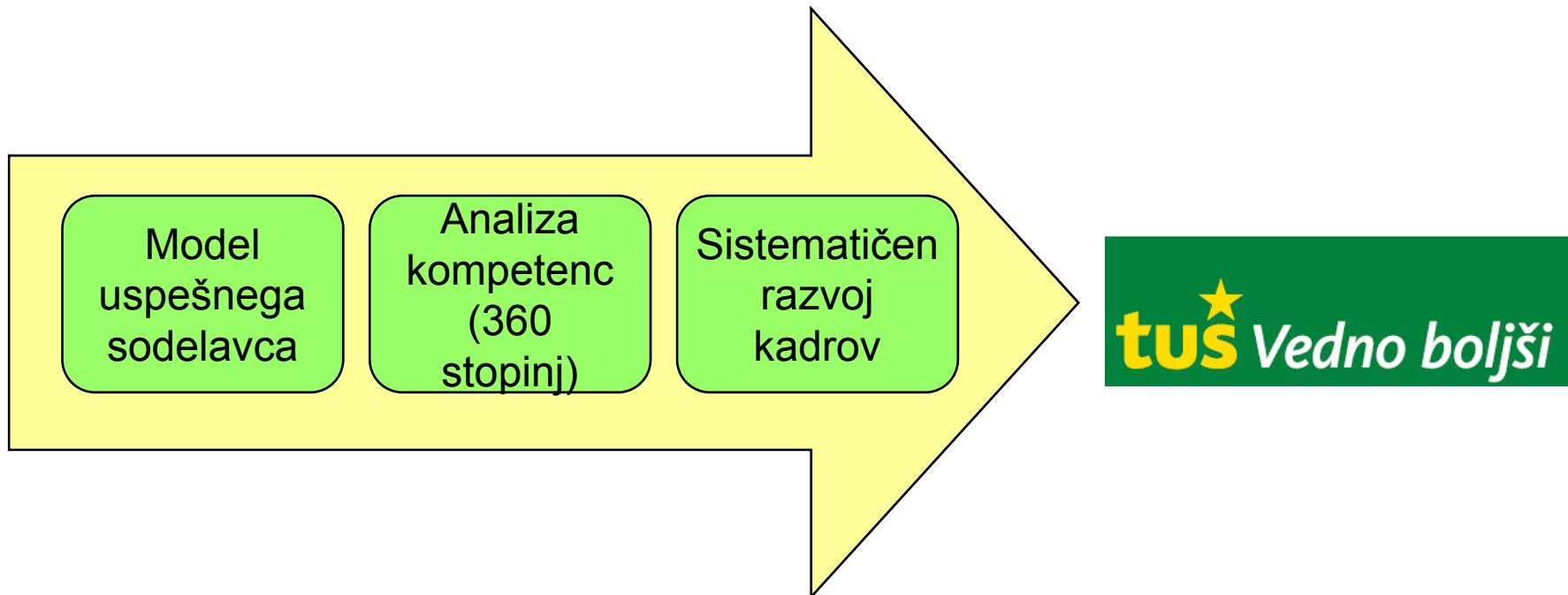
STROKOVNIJAK

POSLOVODJA



PRODAJALEC

Dodana vrednost kompetenčnega modela



**Zavezani
kakovosti.**

Teja Stušč



tus

Vedno boljši