



Факторы успеха
Натальи Шелашской
стр. 2



В новом офисе к
новым вершинам!
стр. 2



Суворов учит
побеждать
стр. 3



Счастливым
быть обязан!
стр. 4

СЛОВО ДИРЕКТОРА



Директор Регионального
Информационного Центра 177
Ляшенко Светлана Владимировна

Сегодня Региональный Информационный Центр 177 – это один из крупных РИЦ Краснодарского края и республики Адыгея. Более 20 лет мы осуществляем свою деятельность по правовому обеспечению бизнеса и государственных структур нашего родного региона. Мы являемся многолетними деловыми партнерами порядка 2000 предприятий Кубани.

Наш РИЦ работает в непростое время. Экономический кризис, который продолжает поглощать предприятия, приводит к снижению рентабельности наших клиентов. Конкурентная среда на рынке справочно-правовых систем ужесточается: сокращаются расходы на правовое обеспечение на предприятиях, уменьшается количество РИЦ предоставляющих правовую информацию, в том числе и центров Гарант и Главбуха, что, безусловно, приводит к сокращению персонала.

Высокий уровень сервиса и надежность партнерства – наши ключевые качества!

Уважаемые коллеги, друзья! Я искренне рада приветствовать Вас на страницах нашей корпоративной газеты!

Несмотря на кризисное время, нам удается держать высокую планку. Во многом благодаря нашим ключевым качествам – высокому уровню сервиса и надежности партнерства. Именно за это нас ценят клиенты. Мы надежны и как работодатели. В этот непростой период Центр, тем не менее, смог обойтись без сокращений. Кроме того, РИЦ продолжает привлекать энергичных, инициативных и эффективно работающих сотрудников. На сегодня численность нашей команды составляет уже более 200 человек. Приоритетное направление нашего Центра – развитие персонала и профессиональный рост каждого сотрудника. Очень важно, чтобы личные интересы сотрудников совпадали с целями РИЦ. Именно тогда максимально высокий результат работы не заставляет себя ждать, поскольку включается внутренняя мотивация, каждый человек становится соучастником рабочего процесса и ощущает себя полноправным членом сплоченной команды.

Мы всячески поощряем тех, кто вносит новые идеи, предлагает нестандартные решения, наце-

лен на движение вперед. Для этих целей в текущем году был проведен конкурс «Бизнес идея», в котором приняли участие более 30 сотрудников.

В свою очередь, для того, чтобы поддерживать корпоративный дух и идею единства сотрудников, мы стремимся поддерживать и развивать корпоративную культуру на предприятии. Уже не первый месяц активно работает клуб любителей кино, в котором проходит обсуждение лучших кинофильмов. Особое внимание уделяется спорту: ежегодная летняя спартакиада собирает всех членов коллектива. Традиционно весело отмечаются новогодние праздники, День защиты детей, дни рождения подразделений и РИЦ – все это дает эмоциональный подъем и заряд позитива на несколько месяцев вперед для каждого сотрудника.

Сегодня можно с уверенностью говорить, что РИЦ эффективен, во многом, благодаря ключевому фактору – сотрудникам предприятия.

Дорогие друзья, я верю в каждого из вас, вместе мы сможем достичь поставленных целей!

УСПЕХ

Профессионалы своего дела!

В нашем РИЦ высоко ценятся талантливые амбициозные сотрудники, обладающие большим потенциалом для роста. Сегодня активно работает программа подготовки кадрового резерва, с помощью которой мы создаем нашим сотрудникам все условия для профессионального и карьерного роста.

К резервистам внимательно присматриваются, следят за их показателями и достижениями и тестируют. Но, пожалуй, важнейшую роль играет желание самого резервиста

реализовывать свой потенциал именно в РИЦ, несгибаемое стремление стать высококлассным профессионалом и твердая готовность принять на себя весь пласт ответствен-

ности за результаты на новой должности.

За II квартал 2014 года из числа кадровых резервистов на вышестоящие должности были назначены:



Марычева Елена Юрьевна – с 31.03.2014 руководитель отдела маркетинга и продаж ООО «Фактор Прим».

Елена Юрьевна инженер-математик по образованию, работает в РИЦ уже больше 8 лет. Пришла в феврале 2006 года на позицию ведущего специалиста по организации управления в Департамент Новых и Перспективных направлений. Через четыре года (в ноябре 2010) получила первое повышение до начальника информационно-аналитического отдела, еще через три с половиной года Елена стала руководителем Департамента по информационному сопровождению.



Тонаева (Симоненко) Любовь Юрьевна – с 31.03.2014 начальник информационно-аналитического отдела.

Любовь с нами уже больше 5,5 лет. Получив экономическое образование, пришла работать в Региональный информационный Центр на должность специалиста по информационному сопровождению. В феврале 2011 года, после двух с небольшим лет работы, стала менеджером по работе с клиентами, и вот теперь – начальником информационно-аналитического отдела.



Луценко Ксения Владимировна – с 28.04.2014 начальник отдела маркетинга и продаж ООО «Фактор Прим». Ксения в РИЦ с ноября 2011 года. По образованию она – агроном-эколог. В РИЦ пришла на должность менеджера по работе с клиентами в отдел информационного сопровождения, в мае 2013 года была переведена в отдел маркетинга и сбыта на должность менеджера, где и получила в начале 2014 года предложение выделить, организовать и возглавить сектор по восстановлению отключенных клиентов. А уже в апреле 2014 стала руководителем отдела маркетинга и продаж ООО «Фактор Прим»



Неужрокова Тамара Мухтаровна – с 26.05.2014 руководитель сектора по восстановлению отключенных клиентов.

Тамара – юрист по образованию, начинала работу в Региональном Информационном Центре офис-менеджером в Департаменте маркетинга и сбыта в марте 2010 года. После четырех лет работы, в мае 2014 года, получила долгожданное повышение – стала руководителем сектора по восстановлению отключенных клиентов, подхватив это недавно выделенное направление у Луценко Ксении Владимировны.



Глазунова Ирина Сергеевна – с 26.05.2014 руководитель городской группы по информационному сопровождению.

Ирина работает в РИЦ с декабря 2009 года. Получив образование технолога с\х производства, Ирина практически сразу пришла в РИЦ на должность менеджера по работе с клиентами. За 4,5 года работы в РИЦ она изучила почти все тонкости и нюансы работы в этой должности и в конце мая 2014 года получила свое первое повышение – была назначена руководителем городской группы по информационному сопровождению.

НОВОЕ В СИСТЕМАХ КОНСУЛЬТАНТПЛЮС

Новые возможности контроля

С апреля 2014 года в системе КонсультантПлюс можно следить за изменением в документах.

В работе каждого пользователя всегда есть несколько важнейших нормативных документов, за изменениями в которых он пристально следит. Чтобы не пропустить изменения, выбранные документы или фрагменты можно поставить на контроль с помощью функции «Документы на контроле».

Путеводитель по кадрам

С апреля 2014 года в системе КонсультантПлюс пошагово описана процедура проведения специализированной оценки условий труда.

Пошаговый алгоритм можно узнать в «Путеводителе по кадровым вопросам» и на консультациях в удобной форме «вопрос-ответ».

Все этапы специализированной оценки, начиная с создания комиссии по ее проведению и заканчивая уведомлением контролирующих органов о ее результатах, представлены в «Путеводителе по кадровым вопросам».

Информационный банк поможет в спорных ситуациях

С июля 2014 года в системе КонсультантПлюс размещена информация «Решения госорганов по спорным ситуациям». Документ содержит решения госорганов по патентным, антимонопольным и прочим вопросам.

Информационный банк включает в себя решения Палаты по патентным спорам (Роспатент), по спорам о товарных знаках, изобретениях, полезных моделях, промышленных образцах и другие решения Федеральной антимонопольной службы (ФАС) и региональных управлений ФАС по нарушениям законодательства в сфере размещения заказов в различных отраслях. Дополнительно в банк вошли решения Федеральной налоговой службы.

НОВОСТИ РИЦ

Юбилейный документ

В конце апреля в ИБ КонсультантАрбитраж: ФАС Северо-Кавказского округа включен 100 000-й документ.

Достигнуто рубежное количество документов за много лет работы. Пользователи ИБ видели юбилейную цифру всю неделю. И это не случайно, ведь 05.04.2014 года ИБ Консультант Арбитраж: ФАС Северо-Кавказского округа исполнилось 14 лет. Вот такой подарок сделали пользователям, РИЦ 177 и себе сотрудники ДВИБ.

Нас не догонят!

В мае ИБ КонсультантПлюс: Краснодарский выпуск превысил аналогичный ИБ Гарант по количеству документов.

Результат можно назвать знаковым для нашей компании. 24 сентября 2011 года, когда разрыв по количеству документов между СПС КонсультантПлюс: Краснодарский выпуск и системой Гарант достиг максимальной отметки минус 3376 документов, сотрудники ДВИБ поставили перед собой задачу – догнать и перегнать конкурента! 10.05.2014 года в СПС КонсультантПлюс было зафиксировано превосходство над системой Гарант на 25 документов!

С 01.08.2014 г. по 31.08.14 ПРОДОЛЖАЮТ действовать Акция по стимулированию длительного аванса и Акция по стимулированию продвижения Флэш-версии КонсультантПлюс. Условия Акций уточняйте у своего руководителя.

Поздравляем с большим шагом к большим победам и ждем дальнейших достижений!

Добро пожаловать в нашу команду!

Сотрудники, которые не так давно устроились в Региональный Информационный Центр, делятся своими впечатлениями о том, как проходило обучение и о своих первых месяцах новой работы



Алексей Лебешов, специалист по информационному сопровождению в г. Лабинск и г. Курганинск

В целом, обучение далось мне легко. Учебный материал написан понятным языком и не вызывает лишних вопросов. Объемы изученного меня не пугали, единственной сложностью было запомнить аббревиатуры информационных банков.

Еще со времен обучения в университете я привык сдавать экзамены первым. Без колебаний пошел на зачет. Начало стандартное, таяни билет. Но тут меня ждал сюрприз – билет то не один, а четыре! Тяну первый, второй, третий, ну и четвертый. Начинаю понимать, что все четыре билета точно в яблочко, все помню! В процессе общения сложностей не возникло. По окончании понимал, что зачет прошел хорошо. Сдал все необходимые документы и, радостный, поехал домой.

Узнав о том, что аттестацию прошел, очень обрадовался. Я понимал, что эта работа даст мне стабильность и уверенность в завтрашнем дне. Сегодня, мои амбиции растут пропорционально зарплате. В перспективе хочу добиться стабильно высоких показателей на своем участке и карьерного роста.



Руслан Ханатов, специалист по информационному сопровождению в г. Майкоп.

В процессе обучения я сделал упор на практику работы с системой Консультант-Плюс, ведь теоретический курс я прошел на дому. Помогло обучение и ответить на вопросы, на которые самостоятельно я никак не мог найти ответ.

Когда пришло время аттестации, я, конечно, волновался, боялся не оправдать ожидания комиссии, несмотря на все свои старания при обучении. К тому же, постоянно казалось, что я ничего не помню. Но, как только увидел билеты и прочитал вопросы, все встало на свои места.

Когда комиссия объявила свое решение, я уже был морально готов к нему, так как в процессе ответов на поставленные вопросы понял, что я сдам. И все-таки было чертовски приятно услышать, что твой труд оправдался.

Сегодня, спустя три месяца работы пришло понимание целей, которые я хочу достигнуть:

- 1) Поднять уровень своих знаний и качества обслуживания клиентов.
- 2) Выполнять ежемесячные планы по сектору и РИЦ в целом.
- 3) Увеличить количество своих клиентов, для повышения уровня зарплаты.

Всем, кто только пришел в профессию, я хочу посоветовать прикладывать максимум усилий в достижении своих целей. Не лениться и быть старательным. Слушать, что говорят им на обучении и задавать как можно больше вопросов, в случае если что-то непонятно.



Надежда Севостьянова, администратор-специалист (отдел Региональных выпусков Департамента ведения информационных банков)

Обучение прошло для меня успешно. Были, конечно, и сложности, как же без них. Например, для меня оказалось трудным освоение большого объема информации за короткий период времени. Но с этим мне помог справиться профессиональный наставник, который доходчиво все объяснял и показывал, как применить полученные знания на практике. На первых этапах особенно приятно было видеть в Базе документы, обработанные тобой. Сразу чувствовалась уверенность в том, что выполняешь нужную и полезную работу. После обучения пришло время аттестации. В этот день я очень волновалась, но благодаря знаниям, полученным в процессе обучения, мне не составило труда ответить на поставленные вопросы.

Когда узнала что прошла аттестацию, безумно обрадовалась. Теперь я – полноценный член коллектива, и у меня есть работа, от которой я получаю удовольствие.

Испытательный срок закончился, я продолжала старательно работать, и вот в один из дней меня вызвали к руководителю и сообщили, что меня переводят на бессрочный трудовой договор, хотя изначально брали на время декретного отпуска основного сотрудника. Это событие придало мне сил и уверенности в завтрашнем дне. Я вижу, что впереди еще так много интересного и нового в работе, открывающего перспективы для моего профессионального роста и повышения квалификации! В моих планах – освоение процесса по созданию и оформлению редакций документов, но через год уже хочу дорасти и до выпускающего администратора. Хочется стать настоящим профессионалом своего дела, а в дальнейшем – хорошим наставником для будущих новичков.

Изменилась система оплаты труда

Во II квартале 2014 года произошли приятные изменения в системе мотивации. Началось все с частичной компенсации фирмой оплаты за съемное жилье для иногородних специалистов по прямым продажам.

Следом был разработан серьезный проект по усовершенствованию системы материальной мотивации специалистов по прямым продажам. По прогнозам, улучшенный алгоритм позволит открыть новые перспективные горизонты не только для Департамента по маркетингу и продажам, но и для Департамента по информационному сопровождению. Ведь этот алгоритм направлен на значительное увеличение притока новых клиентов в РИЦ, а также дает возможность сделать продажи более быстрыми! А значит растущие доходы РИЦ обеспечат увеличение зарплат специалистов по прямым продажам, а возрастающее количество сопровождающихся клиентов – рост заработных плат у сотрудников ДИС, чьи доходы напрямую зависят от показателей.

Весь III квартал планируется рассчитывать заработные платы специалистов по прямым продажам одновременно по двум схемам – и по новой, и по старой, чтобы дать сотрудникам возможность сравнить и увидеть преимущества нововведений. Выплачиваться будет наибольшая сумма – переходный период будет мягким и позволит безболезненно адаптироваться к изменениям.

● НОВОСЕЛЬЕ

В новом офисе – новые вершины!

В начале мая наша компания переехала в новый просторный офис который расположен в самом центре Краснодара.

Подготовка к переезду началась заранее: ненужные бумаги (которых оказалось почти тонна) сдали в макулатуру, сплит-системы сняли, коробки запаковали. Ровно к 8 утра 2 мая к старому офису на Кубанскую Набережную, 2 начали подтягиваться сотрудники РИЦ, многие предусмотрительно захватили с собой мужей с инструментом. И работа закипела! За полтора часа была разобрана и упакована вся мебель и оргтехника. Сгорая от любопытства взглянуть на новый офис, сотрудники грузили всё, что помещалось в собственные машины, и мчались на Красноармейскую, 55/1.

Новые кабинеты приятно удивили своими размерами. Комфортно на четырех этажах разместились отделы РИЦ.

Большая благодарность всем участникам переезда в новый офис!

Уверены, что в новом офисе нас ждут новые победы!



● ИСТОРИЯ УСПЕХА

Факторы успеха Натальи Шелашской

Профессионализм, любовь к своей работе и понимание ее сути – вот основные качества ведущего специалиста ДВИБ Регионального Информационного Центра Натальи Шелашской.



Работа каждого сотрудника департамента ведения информационных банков (ДВИБ) РИЦ 177 является ответственной и скрупулезной. Ведь Клиенты нашего РИЦ

ежедневно ждут новые документы с высоким качеством юридической обработки.

Профессиональный уровень специалистов должен быть очень высоким, а главное нужно очень любить и понимать свою работу. Департамент ведения информационных банков РИЦ 177 можно сравнить с пчелиным ульем, где у каждой пчелки есть строго своя функция. И как в каждом улье есть своя пчелка, досконально знающая весь процесс

производства меда, так и в ДВИБ РИЦ 177 есть сотрудник, знающий всю технологию создания РВ. Это ведущий специалист Департамента – Шелашская Наталья Николаевна. Вот уже 11 лет она успешно трудится

в ДВИБ. Нет ни одного участка работы, который она бы не знала. Наталья обучила десятки новых сотрудников, и не было случая, чтобы она не нашла ответа на полученный вопрос от коллег. Недаром, вот уже который год подряд, коллектив выбирает её «Лучшим сотрудником года». В 2001 году Наталья закончила Армавирский педагогический институт по специальности филология, но поработать по профессии ей не пришлось. Зато полученные знания очень пригодились ей в работе в РИЦ 177. Практически каждого нового сотрудника РИЦ 177 по блоку ДВИБ обучала она, качество её обучения можно оценить только на пять с плюсом. Если говорить о факторах её успеха, то это любовь к своей работе, коллек-

тиву, к РИЦ 177, а также ответственнее отношение к порученному делу. А так как Наталья еще и интересный и эрудированный человек, то, соответственно, коллектив к ней тянется, уважает и ценит её.

Простые пользователи СПС Консультант Плюс и не догадываются, что за простой гиперссылкой в документе РВ скрывается большой труд коллектива специалистов ДВИБ. И что переход на каждую новую версию – это огромная, кропотливая работа всего коллектива строго в рамках инструкций и методик.

Департамент маркетинга и продаж. Культура. История. Достижения.

Если сравнивать структурные подразделения РИЦ 177 с армейскими подразделениями, то продажи можно смело назвать авангардом войск. Ведь первыми, с кем знакомится потенциальный клиент, являются сотрудники Департамента маркетинга и продаж. И то, какое они произведут впечатление на клиента во время первой встречи, отражается на самом РИЦ. Конечно, продажи не всегда были такими как сегодня, и на страницах их истории можно найти немало курьезных, серьезных и грандиозных ситуаций.

В те далекие годы, когда РИЦ только осваивал клиентский рынок, специально подготовленных сотрудников по продажам в РИЦ не было. Каждый из сотрудников мог быть и менеджером по продажам и специалистом по информационному сопровождению. Даже Лидер РИЦ 177 – Фадин Сергей Михайлович – осуществлял продажи систем КонсультантПлюс.

Где-то в середине 1997 года направление продаж появилось в РИЦ 177, хотя формально его никто не закреплял, не называл ни отделом, ни департаментом. Возглавил это направление удивительный и харизматичный человек – Коваленко Анатолий Григорьевич. Формальное выделение этого направления в Отдел сбыта произошло в начале 1998 года, уже с конкретными планами по бизнес-показателям. А к концу этого же года направление заработало по четкой технологии: оператор баз данных -> менеджеры по продажам -> клиент.

В начале 2000 года РИЦ начал активно осваивать новые удаленные территории. Так появились клиенты в г. Анапа и Анапском районе, г. Кореновске и Кореновском районе и пр. В край регулярно выезжали специалисты по продажам, которые работали в регионе по несколько дней. Хочется непременно вспомнить одного из сотрудников отдела, «супер-продавца» Пригодина Сергея Николаевича. Равных ему по количеству продаж не было. Для того, чтобы представить себе его работу и количество про-

даж новым клиентам, достаточно рассказать, что в период «Весенней сбытовой компании» он заработал себе на покупку машины. Осенью новичок-автомобилист попал в ДТП с невозможностью восстановления своего авто. А в «Рождественскую сбытовую компанию» того же года он заработал и на долг пострадавшей в аварии стороне, и на новый автомобиль.

В результате смены мотивации к концу 2003 года состав Отдела сбыта практически полностью был обновлен. В отдел пришли смелые и амбициозные сотрудники, которые умели ставить и выполнять задачи. В этот период количество продаж по программе «Антиконкурент» возросло в несколько раз. И сейчас в РИЦ 177 продолжают работать люди, которые пришли в этот период. Это Снурникова Э.Ю. и Ясинский А.П.

В этот же период работа по продажам в крае стала вестись целенаправленно и планомерно. Самое большое количество продаж в крае сделали Ясинский А.П. и Овчинникова З.В. Об этом тандеме стоит рассказать отдельно. Представьте на минутку 2-х метрового Ясинского А.П. и миниатюрную, где-то 1 м 55 см, Овчинникову З.В. Клиенты их сразу же окрестили «Консультант с плюсом».

В 2005 году в Отделе сбыта произошли серьезные изменения. Отдел разделился на группу подготовки продаж (телемаркетинг) и группу прямых продаж. Это уже была новая схема ра-



боты отдела, новая технология работы с потенциальными клиентами. Распределение обязанностей повысило эффективность работы. И результат не заставил себя ждать: показатели по продажам значительно выросли. В этот период возглавляла Отдел сбыта Борисова Анна Александровна. Лидерские качества и профессионализм этой молодой и очаровательной девушки позволял вести коллектив к достижению очень высоких сбытовых показателей.

В 2007 году в сети КонсультантПлюс стартовала программа «ДЕПОНИРОВАНИЕ». Технология работы направлена была еще не отлажена, было много вопросов... Именно в этот период, соответствии с реалиями и потребностями, в Отделе возникло собственное направление по обучению сотрудников силами опытных сотрудников – «Карманный учебный центр». Данная работа приносила свои ощутимые плоды.

С 3 февраля 2014 года начал свою работу сектор по восстановлению отключенных клиентов – его задачи непросты, но очень перспективны: необходимо восстанавливать клиентов, которые ранее по каким-то причинам отказались от «КонсультантПлюс». Здесь обязательно добьются успеха самые высококлассные оптимистичные профессионалы, умеющие достичь своего, несмотря на любые препятствия.

Сегодня в составе РИЦ два отдела маркетинга и продаж, объединенных в Департамент – Отдел ООО «Фактор Плюс» (начальник отдела Громовик С.И.), Отдел ООО «Фактор Прим» (начальник отдела Луценко К.В.) и Сектор по восстановлению отключенных клиентов (руководитель сектора – Неужрокова Т.М.).

Мы надеемся на то, что достижения Департамента во II квартале, как и в III, только приумножатся!

Департамент маркетинга и продаж – территория неунывающих людей, работающих не только на личный результат, но на единую цель, постоянно развивающихся и растущих профессионально, способных прийти на помощь, веселых и серьезных одновременно, обаятельных, но соблюдающих субординацию, напористых, но умеющих выдержать паузу. Перечислять их качества можно бесконечно. Одним словом, продажи – это здорово!

● ОБУЧЕНИЕ

Суворов учит побеждать

Тактика ведения боя на войне и реалии современного бизнеса – на первый взгляд, здесь нет ничего общего. Однако, если присмотреться получше, методика военных полководцев находит свое применение в современных условиях рабочего процесса.



Одним из ярких управленцев своего времени был великий полководец Александр Васильевич Суворов. О его методике и рассказывали на июньских занятиях «Менеджмент по Суворову. Наука побеждать». На первом занятии была представлена одноименная книга Вячеслава Летуновского, в которой автор подробно излагает управленческую систему великого русского полководца Александра Васильевича Суворова. Почему выбран именно этот полководец? Во-первых, суперрезультативность – 60 крупных сражений, и ни одного поражения. Во-вторых, соотношение потерь зачастую составляло 1:75 и 1:100 в пользу русской армии. В-третьих, непревзойденное умение Суворова мотивировать людей, повышать профессионализм подчиненных в сжатые сроки (пример, штурм Измаила). В-четвертых, уникальная «корпоративная культура» в подразделениях Суворова: особое отношение к дисциплине, обязательству, обучению – «культура победы».

Участники семинара в течение двух недель самостоятельно изучали книгу. На втором занятии прозвучали выступления сотрудников по наиболее важным элементам управленческой системы Суворова. Луценко Ксения – «Глазомер по-Суворовски. Как научиться никогда не ошибаться». Мечетнова Юлия – «Продумывание перспективных сценариев. Принципы сценарного мышления». Сватковская Наталья – «Постановка задач. Так, чтобы выполнили». Аялбергенов Ринат – «Действие. Быстрота и настойчивость (натиск)». Некристов Бронислав – «Как учил Суворов. Так, чтоб научились и тому, что нужно». Суханова Екатерина – «Культура победы. Как побеждать всегда».

На последнем занятии участники моделировали и защищали бизнес-проект по выводу на рынок нового продукта «посуворовски». По отзывам руководителей подразделений, изучение книги «Менеджмент по Суворову. Наука побеждать» дало возможность приобрести новые знания и оценить собственный управленческий опыт через «Суворовский глазомер».



● ЛУЧШИЕ СОТРУДНИКИ

Передовики предприятия по итогам выполнения плановых показателей 2-го квартала

Департамент маркетинга и продаж



Букуров Константин Георгиевич
(специалист по прямым продажам)



Каталаева Ольга Вячеславовна
(специалист по прямым продажам)



Рожкова Анастасия Александровна
(специалист по прямым продажам)



Цой Вячеслав Сидорович
(специалист по прямым продажам)

Департамент информационного сопровождения



Группа Сватковской Натальи Викторовны
(руководитель городского отдела информационного сопровождения)



Коваленко Людмила Гавриловна
(ведущий специалист по информационному сопровождению)



Городилова Ольга Александровна
(специалист по информационному сопровождению)



Захарян Карина Рубеновна
(ведущий специалист по информационному сопровождению)



Плотников Алексей Владимирович
(специалист по информационному сопровождению)



Маратников Александр Викторович
(ведущий специалист по информационному сопровождению)



Бутурин Андрей Сергеевич
(ведущий специалист по информационному сопровождению)

Со спортом на «ты»!

Ежегодная, VIII по счету Спартакиада сотрудников состоялась 28 июня.

В соревнованиях приняли участие представители всех отделов РИЦ. На спортивную площадку стадиона «Труд» вышли пять команд: «Живчики» (сборная технического, организационного и юридического отделов, службы персонала, «Горячей линии» и бухгалтерии), «Перцы» (департамент информационного сопровождения), «Чудо-богатыри» (департамент информационного сопровождения), «FBI» (департамент маркетинга и продаж), «SMS» (департамент ведения информационных банков). Большинство участников продемонстрировали завидную физическую форму и незаурядное чувство юмора.

Всех соревнующихся поддерживали болельщики – громкими «кричалками», плакатами и флагами. Призёры определились в

упорной и честной борьбе: 1-е место заняла команда «Живчики», 2-е место – «Перцы», 3-е – «Чудо-богатыри».

Своими впечатлениями поделился Руководитель учебного центра Сергей Куимов

– Мне очень понравилось Спартакиада! Подвигались, покричали, пообщались! Моя команда «Чудо-богатыри» долго лидировала, но отдала пальму первенства коллегам по Департаменту сопровождения и сборной команде РИЦ «Живчики». Мы не расстроились, в следующий раз обязательно будем первыми! «Только чууудо, только победааа!»

Масса положительных эмоций, заряд здоровья, бодрости и хорошего настроения – самый главный результат проведенного мероприятия!



Лучшее фото болельщиков Патрушева Наталья



Лучшее фото команды Высоцкая Вера



Лучшее фото спортсмена Патрушева Наталья

После проведения Спартакиады в РИЦ прошел конкурс фотографий, и вот победители:

Главный приз за победу в номинациях: «Лучшее фото спортсмена» и «Лучшее фото болельщиков» – сборная команда «Живчики», фотограф Патрушева Наталья.

Приз за победу в ном-нации: «Лучшее фото команды» – команда «SMS», фотограф Высоцкая Вера Юрьевна.

Приз за победу в номинации: «Лучшее фото спортсмена» – команды «Крутые перцы» и «Чудо-богатыри», фотограф Глазунова Ирина.

РУБРИКА

Счастливым быть обязан!

С 1950 года в 30 странах мира 1 июня – это День защиты детей. Символом этого праздника можно считать детскую улыбку: ее достаточно, чтобы мы, взрослые, забыли о своих проблемах и вспомнили, что счастливы. Сотрудники компании вспомнили об этом на празднике для своих детей.



1 июня к 11.00 к офису РИЦ 177 пришли наряженные детки и их родители. В глазах ребят ясно читалось ожидание сюрприза и желание пошалить.

Специально приглашенная ведущая праздника сначала рассказала об истории этого дня и задала ребятам вопрос: от чего, по их мнению, надо защищать детей? Большинство согласилось с тем, что от извержений вулканов и грозы.

На праздник пригласили аниматоров и организовали шоу мыльных пузырей. Дети веселились от души: прыгали, скакали, бегали, «спали», хватали друг друга за носы. Ну а

равнодушным к волшебству шоу мыльных пузырей не остался никто – ни дети, ни взрослые.

После веселых игр праздник продолжился в учебном классе РИЦ 177, где тренер Школы креатива провел мастер-класс по рисованию. Гости праздника с веселым удивлением знакомились с необычными «приемами юного живописца». Краски, кисти и экспресс-шедевры начинающие Пикассо забрали с собой, чтобы с гордостью продемонстрировать родителям и друзьям.

Эмоциями от мероприятия поделилась Каринэ Захарян (ведущий специалист по информационному сопровождению)

– Праздник прошел очень удачно! И аниматоры, и креативное рисование – это круто!!! Нам все очень понравилось, а краски мы до сих пор используем дома для рисования. Праздник прошел на очень высоком уровне! Очень хотелось бы, чтобы и впредь мероприятия такого плана повторялись! Огромное спасибо компании за этот праздник детства и радости!

Наши детишки получили множество призов, а на «десерт» – сладкое угощение и воздушные шары КонсультантПлюс. Завершился праздник совместным просмотром любимого мультфильма.



РУБРИКА

День смеха в РИЦ

День смеха для сотрудников начался с шуточного осмотра врачей

К празднованию дня смеха сотрудники РИЦ подошли, несмотря на всю историю праздника, серьезно и основательно. Попасть на работу 1 апреля сотрудникам удалось не сразу, ведь на входе каждого прибывшего встречала бригада «врачей» (из сотрудников отделов маркетинга и продаж), у которой надо было пройти веселую медкомиссию, выполнив шуточные задания.

Но попасть в кабинет было только полдела. Следом по всему РИЦ ходили веселые заводные «цыганки» (из тех же отделов), предлагающие погадать и «позолотить ручку».



Но всех, кто все-таки смог пройти полосу препятствий и попасть на рабочее место, ожидал еще сюрприз. Программа 1С никому не давала забыть о том, что 1 апреля – день смеха. На экранах регулярно появлялся Петросян, предлагающий сыграть в «угадайку» и выбрать кнопку, которая перезагрузит 1С и запустит ее работу в нормальном режиме. Победить Петросяна не удалось никому.

Розыгрыши продолжались весь день: это и подготовка коробок для мнимого переезда компании, и смс-рассылки с шуточными заданиями. Организованный собственными силами команды дружных и веселых сотрудников РИЦ День смеха запомнился всем!