



1. Бизнес-модель

- Концепция проекта, описание, структура, целевая аудитория, рынок
- Регистрация бизнеса
- Помещение
- Работа с персоналом
- Планирование

2. Финансовая модель центра

- Система оплаты услуг
- Продажа абонементов
- Ценообразование
- Типы абонементов
- Система скидок
- Продажа рабочих тетрадей и дополнительных материалов
- Основные статьи доходов и расходов
- Оценка конкурентной среды
- Возможные источники инвестиций
- Внутренний управленческий учет
- Ведение бухгалтерии
- Отчетность

3. Выбор помещения образовательного центра

- Общие требования к помещению
- Требования бизнеса
- Требования надзорных органов
- Оценка локации
- Оценка конкурентной среды
- Оценка экономических показателей района
- Договор аренды и его регистрация

4. Ремонт помещения

- Выбор подрядчика
- Зонирование
- Вывеска
- Использование кабинетов для разных направлений и возрастных групп
- Санузлы
- Холл
- Дизайнерское оформление кабинетов
- Информационная доска, плакаты, стойка администратора
- Покупка мебели и требования к ней

5. Коллектив Центра

- Роли в коллективе и распределение задач
- Администратор
 - Постановка задач
 - KPI
 - Оценка эффективности
- Педагог
 - Составление текста вакансии
 - Требования к преподавателям
 - Этапы проведения собеседований
 - Распределение преподавателей по группам
 - Особенности взаимодействия педагогов с детьми разновозрастных и разноуровневых групп
 - Распределение нагрузки
 - Расписание
 - Педагоги мини-сада
 - Педагоги регулярных занятий
 - Педагоги дополнительных направлений
 - Вопросы при собеседовании
 - Проведение собеседований методистами УК
 - Испытательный срок
 - Корпоративное обучение
 - Аттестация и категории педагогов
 - Контроль качества обучения

6. Управление персоналом

- Определение штата
- Размещение вакансий и оценка откликов
- Первичный отбор кандидатов
 - Преподаватели
 - Администраторы (управляющие)
 - Уборщица
- Три основных этапа оценки кандидатов
- Заработная плата (схемы, начисления)
- Кадровый документооборот
- Должностные обязанности
- Оценка эффективности
- Мотивация сотрудников
- Аттестация сотрудников

7. Создание PRO-активной команды

- Ответственность персонала
- Эффективность персонала
- Взаимодействие и взаимопомощь
- Сплочение команды
- Корпоративные мероприятия
- Лояльность персонала
- Роли лидера

8. Продажи абонементов

- Постановка задач
- Влияние педагогов на увеличение клиентов
- Пробные уроки
- Работа с действующими клиентами
- Работа с новыми клиентами

9. Коммуникации и первичное обучение персонала

- Обучение педагогов
- Повышение квалификации
- Чат профессионалов
- Мотивация
- Выездные мероприятия

10. Регламенты работы

- по СанПин
- по продажам
- по CRM
- контроль работы персонала