

11-12 октября

в ДК Нижней Туры
(ул. 40 лет Октября, 1д)состоится
**ярмарка
меда**Зуевский район Кировской области
пчеловода Соболева.Мед липовый, цветочный,
гречишный.Мед в сотах, пыльца,
прополис, воск и другое.Предприятию ООО «Агропром Н»
г. Лесной
на постоянную работу требуются:

- технолог общественного питания;
- специалист отдела кадров;
- в школьные столовые – повара, подсобные рабочие,
- на молокозавод – аппаратчик молочного производства.

Заработная плата при собеседовании.

По интересующим вопросам
обращаться по телефону 3-70-40
или по адресу: г. Нижняя Тура,
ул. Свердлова, д. 135, 2 этаж.

(4-1)

Компания «Интерра»

**ИНТЕРНЕТ
БЕСПЛАТНОЕ
ПОДКЛЮЧЕНИЕ**Удобная работа с тарифами не выходя из дома!
Скорость на безлимитных тарифах до 100 Мб.

Дешевые цены на интернет

Офис в г. Лесном: ул. Мира, д. 15,
телефон: 6-22-22, 6-44-88.работа с клиентами: будни с 9.00 до 19.00
выходные с 12.00 до 17.00Офис в г. Н. Туре: ул. Усошина, д. 2,
телефон: 2-37-00.работа с клиентами: будни с 10.00 до 19.00
перерыв с 13.00 до 14.00
сб. с 10.00 до 15.00
вс. – выходнойТех. поддержка (Лесной, Н. Тура):
ежедневно с 9.00 до 21.00
телефоны: 6-22-22, 6-44-88**ДИЗЕЛЬТЕХНИКА**самосвалы – 10–35 т,
услуги экскаватора,
ямобура
и гидромолота

- ◆ СКАЛЬНЫЙ ГРУНТ
- ◆ ЩЕБЕНЬ
- ◆ ШЛАМ, ОТСЕВ
- ◆ ЖЁЛТЫЙ ПЕСОК
- ◆ КЕРАМЗИТ
- ◆ ЖЖЁНКА
- ◆ ЦЕМЕНТ
- ◆ КИРПИЧ
- ◆ АСФАЛЬТ
- ◆ БЕТОН
- ◆ РАСТВОР



ДОСТАВКА

Тел.: 8 (34341) 6-48-86
8 (908) 911-23-55

(22-10)

Точка на карте округа

С заботой о «родных и близких»?..

Как живется нашим соседям

(Окончание, начало на с. 1)

Лично и по телефону их методично отсылали из одного кабинета в другой. В итоге объяснили, вся информация была передана главе муниципалитета в устной форме! Жители Чащавиты удивляются: «Вот так человек! Не голова, а дом советов. Как же все упомянуть-то?..» Вот и ходят – напоминают.

Горячая вода пригодна
для питья?..

Кто-то поморщится и скажет: «Быть не может!» Еще как может. Проблема с водой не нова. Колонки есть, но их исправность оставляет желать лучшего. Частые поломки создают дополнительные неудобства. Мало того, что приходится ездить с флягами на другой конец поселка, так еще и «тепленькая» в одной из колонок пошла. Тогда люди были вынуждены использовать непригодную воду в пищу, предварительно прокипятив ее. Сейчас колонки в рабочем состоянии, но надолго ли?..

«Пешком с мешком?..»

Неважно обстоят дела и с транспортом. В поселке нет аптечного киоска, один небольшой магазин, где одновременно продают продукты питания и бытовую химию. Приходится ездить в Н. Туру, чтобы закупить все необходимое. Рейсов, организованных фирмой «Рассвет», катастрофически не хватает. Автобус ходит три раза в день. В салоне давки, особенно утром. На остановке, по словам жителей, собирается аж до пятидесяти человек. Школьники, не говоря о взрослых, не вмещаясь в ПАЗик, пропускают уроки. К тому же автобус часто ломается прямо посреди дороги. Свое решение проблемы предложило АТГ города Лесного – пустить по указанному маршруту собственные транспортные средства. Правда, стоимость проезда в этом случае возрастет до 36 рублей. Дорого для сельчан, не правда ли?..

«Каждая метла по-своему метет»

Недовольны граждане и благоустройством поселка. Во дворах отсутствует уличное освещение. «Придомовые территории убираются плохо. Крупный мусор не вывозится. Трава



«Много нас, а он один».

не косилась все лето, – жалуется встретившаяся нам пенсионерка. – На какой ставке работает дворник – непонятно. Раньше мы сами следили за чистотой дворов; убирали территорию, сажали цветы, дежурили посменно. Теперь вот платим за содержание жилья, а результатов не видим».

Трезв ли был тот человек?..

...Что положил бетонные плиты после ликвидации порыва за зданием бывшего магазина «Агропром»? Стиль а-ля «американские горки» не произвел должного эффекта. Такое впечатление, что их водрузили прямо на кучу земли, не потрудившись предварительно выровнять поверхность. Собственно, вопрос не столько в эстетике, сколько в безопасности пешеходов, которые каждый раз запинаятся о края этих плит. Так и голову расшибить недолго, особенно в темное время суток. С кого потом спросить?..

«Я не в курсе...»

Такой, мягко говоря, странный ответ дал г-н А. Графков, курирующий присо-

единенные территории, на вопрос жителей о том, кто две недели назад изрыл земельный участок на Тимирязева, 3, и когда он будет приведен в надлежащий вид. «Раньше здесь была прекрасная поляна, а теперь – куча грязи, которая не только портит внешний вид, но и при первом дожде расплывется по округе, – показывает на рытвины обеспокоенная Наталья. – Понятно, что неполадки устранить необходимо, но работу до конца все-таки доводить надо. В городе ведь так не делают. А мы что – «крайние»?..»

Что ж, как видим, проблем немало и вопросы, скорее, носят риторический характер. Впереди плановое рассмотрение бюджета на период до 2015 г. После его утверждения станет понятным, насколько наши соседи «близкие и родные». Надеемся, до «крайностей» не дойдет.

М. МЕРЗЛЯКОВА.

Фото А. БУЙБАРОВА.

(Лесной - Чащавиты)

P.S. Авторы не претендуют на полную охват всех проблем в жизни сельчан. Надеемся, что неравнодушные к этой теме читатели дополнят начатый разговор.

Школа управления персоналом:

тренинг «Как мотивировать сотрудника на результат»



Автор и ведущий тренинга:

Евгения Гринберг – бизнес-тренер, профессиональный коуч, мотиватор: certificate N 20040511SFC, certificate N 24042004R-587 (г. Ванкувер, Канада). Опыт работы тренером с 2003 года (открытие, корпоративные тренинги, индивидуальное бизнес-консультирование). Опыт работы в бизнесе с 1992 года (заместитель коммерческого директора, эксперт по ВЭД, начальник отдела продаж).

ЗАДАЧИ ТРЕНИНГА:

- освоить инструменты прояснения и повышения мотивации сотрудников;
- научить участников выработке мотивирующих стандартов работы в команде;
- исследовать эффективные способы постановки задач подчиненным;
- освоить и попрактиковать систему делегирования ответственности за конечный результат.

В ПРОГРАММЕ ТРЕНИНГА:

- Принципы мотивирующего подхода к сотрудникам.
- Инструмент измерения и наращивания мотивации.
- Способы немонетарной мотивации.
- Взаимозависимость мотивации и компетенции.
- Инструмент прояснения командных ценностей как мотивирующего фактора.

- Пошаговая техника мотивирующего диалога с сотрудником.
- Методы постановки задач подчиненным.
- Система делегирования ответственности за конечный измеримый результат.

ФОРМАТ: мини-лекции, демо-версии,
упражнения в парах, дискуссии в группе.

РЕЗУЛЬТАТ ТРЕНИНГА ДЛЯ УЧАСТНИКОВ:

- Изучение немонетарных мотиваторов сотрудников;
- Умение выявлять мотивацию сотрудников;
- Выработка мотивирующего стиля руководства;
- Освоение 6-шаговой стратегии делегирования ответственности за конечный измеримый результат.

На правах рекламы.

Школа продаж:

тренинг «Тип потребителя и способы работы с ним»

В ПРОГРАММЕ ТРЕНИНГА:

Покупательское поведение:

психотипы клиентов
Возможные психотипы клиентов и их покупательское поведение • Техники распознавания типа клиента с первого взгляда • Правило Парето • Ранжирование клиентов • Выявление мотивов клиентских интересов и потребностей • Определение «своего» клиента.

Алгоритм продажи

Выявление потребностей. Презентация. Возражения. Завершение • Собственные правила продаж для разных типов клиентов.

Метод стимулирования будущих продаж

Преимущества метода активного слушания • Вопросы и правила слушания • Техники коммуникаций с посылом на будущие продажи • Интеллект-карта, которая помогает улучшить результаты продаж.

РЕЗУЛЬТАТ ОБУЧЕНИЯ:

участник тренинга проработает модель проведения успешной продажи товара или услуги.

ФОРМАТ:

практические упражнения, групповые занятия, короткие теоретические сообщения. Продолжительность тренинга – 1 день (с 10.00 до 18.00).



Автор и ведущий тренинга:

Елена Куликова –

маркетолог, консультант отделов продаж ведущих предприятий Екатеринбург и Свердловской области, бизнес-тренер, к. э. н. Профессиональная компетенция тренера: разработка стратегий продвижения компаний на рынке.

На правах рекламы.