

Історія, концепція, структура і розвиток "АТБ-МАРКЕТ"



Зміст

Компанія "АТБ-МАРКЕТ", місія компанії.....	2
Структура корпорації «АТБ». Історія та розвиток «АТБ-МАРКЕТ».....	2
Формула зростання "АТБ-МАРКЕТ"	4
Переваги магазинів «АТБ»	6
Перелік неприпустимих порушень в магазинах мережі	7
Гаряча лінія Корпорації «АТБ»	8
Показники оцінки магазинів	8
Структура магазину.....	9
Режим роботи персоналу магазину	9
Загальні стандарти роботи співробітників підприємств групи «АТБ»	10
Навчальний центр компанії «АТБ-МАРКЕТ»	12

Для цього документа застосовуються наступні скорочення:

№ п\п	Найменування скорочення	Розшифровка скорочення
1	АЗ	Адміністратор зала
2	ЗКМ	Заступник керуючого магазином
3	ЗРД	Заступник регіонального директора з торгівлі
4	КМ	Керуючий магазином
5	РД	Директор регіональний
6	РК	Районний керуючий
7	ТВЗ	Товарознавець
8	ТК	Територіальний керуючий
9	ЦО	Центральний офіс

Компанія "АТБ-МАРКЕТ", місія компанії

Товариство з обмеженою відповідальністю «АТБ-МАРКЕТ» - це національна мережа продуктових магазинів, яка є лідером України в сфері роздрібної торгівлі продовольчими товарами.

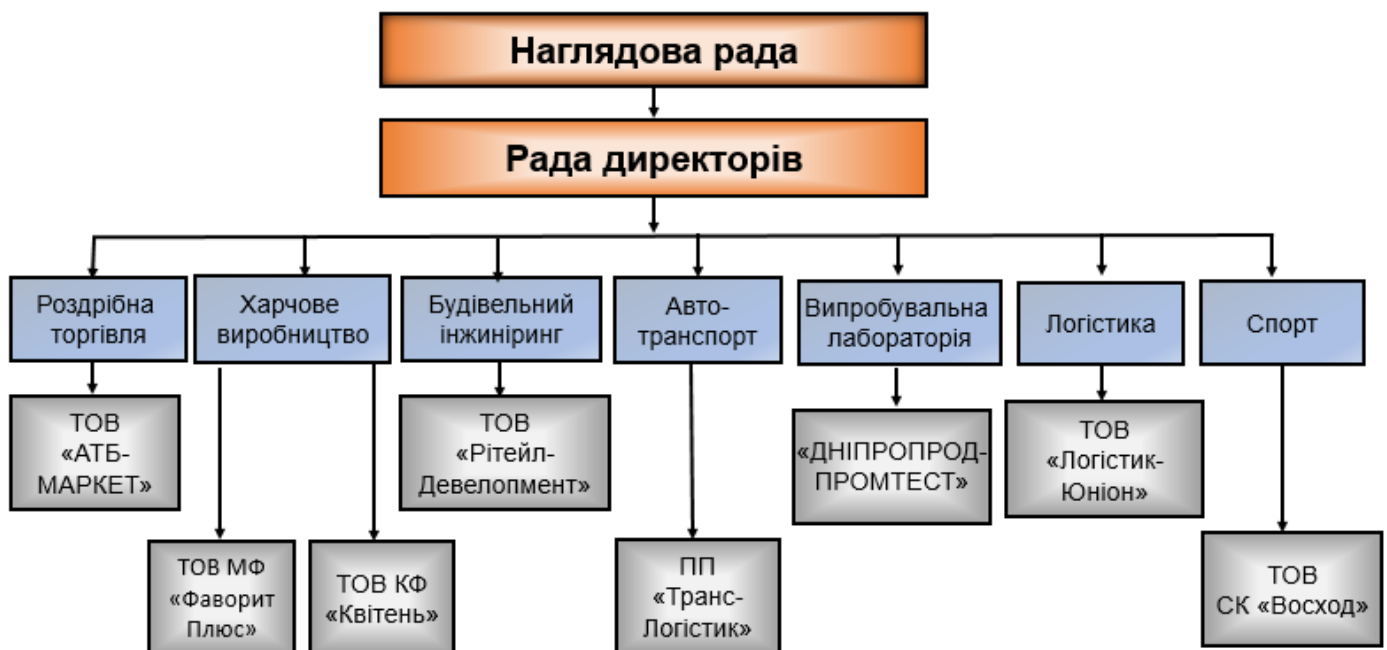


Місія «АТБ-Маркет» - забезпечувати населення України якісними продуктами харчування та непродовольчими товарами першої необхідності за мінімальними цінами. Гарантувати якість товару за рахунок використання вискоєфективних технологій і етичного ведення роздрібного бізнесу.

Структура корпорації «АТБ». Історія та розвиток «АТБ-МАРКЕТ»

«АТБ-МАРКЕТ» - підприємство корпорації «АТБ».

Корпорація «АТБ» - одна з найбільших корпорацій України, до складу якої входять такі великі підприємства:



Підприємства корпорації в сфері виготовлення і продажу товарів

1. Мережа роздрібної торгівлі **ТОВ «АТБ-МАРКЕТ»** заснована в **1993 році**. Більш ніж за 30 років роботи магазини «АТБ» зарекомендували себе як магазини, де можна придбати якісний товар і при цьому заощадити сімейний бюджет.
2. М'ясна фабрика «Фаворит плюс» заснована в 1992 році. МФ «Фаворит плюс» випускає варені ковбаси, сосиски і сардельки, шинки, напівкопчені і варено-копчені ковбаси, паштети і м'ясні делікатеси, ковбаски та інші вироби. Торгові марки фабрики: «Ковбасний ряд», «Вигідна ціна» і «Розумний вибір» (продукція економного сегмента), «М'ясна лавка», «Своя лінія» (продукція середньоцінового сегменту), «Добров» (продукція елітного сегмента).
3. Кондитерська фабрика «Квітень» заснована в 2001 році. КФ «Квітень» випускає торти, тістечка, печиво, вафлі і пряники.



Підприємства партнери

1. Інжинірингова компанія «Рітейл-Девелопмент» заснована в 2006 році. «Рітейл-Девелопмент» виконує функції замовника при будівництві та реконструкції об'єктів комерційної нерухомості корпорації «АТБ», а також проводить проектування нових магазинів для торгової мережі «АТБ-МАРКЕТ».



2. Автотранспортне підприємство ПП «Транс Логістик» засновано в 2010 році. «Транс Логістик» є генеральним перевізником «АТБ-МАРКЕТ» і на сьогодні володіє вантажним автопарком, що складається з більше ніж 500 автомобілів.



3. Випробувальна лабораторія «ДНІПРОПРОДПРОМТЕСТ» заснована в 2013 році. На базі сучасного європейського обладнання впроваджені 650 методів фізико-хімічного аналізу по 52 групах товарів. Силами висококваліфікованих фахівців лабораторії проводять в середньому 5000 випробувань за рік.

Щомісяця лабораторним випробуванням піддають більше 1000 зразків продукції різних товарних груп. Продукти перевіряють за фізико-хімічними, мікробіологічними показниками та показниками безпеки.

4. Логістичне підприємство ТОВ «Логістик Юніон» засновано в 2014 році. «Логістик Юніон» володіє складським комплексом (комплексом розподільних центрів), який обслуговує мережу магазинів «АТБ», здійснюючи планування, організацію та облік (контроль) руху товарних потоків на території України. Товари в магазини «АТБ» поставляються через розподільні центри (РЦ), частина товарів (в основному швидкопсувні товари) поставляються в магазини безпосередньо сторонніми постачальниками.



5. Спортивний клуб "Восход" був створений в 2004 році. У клубі працюють відкриті й закриті тенісні корти з професійним покриттям, футбольне поле, басейн, тренажерна зала, літня зона відпочинку, дитячий ігровий майданчик, а також медичний центр, центр краси, ресторан і спортивний магазин.



Щорічно на базі спортивного клубу проходять регіональні та національні змагання з тенісу та фітнесу.

Компанія «АТБ-МАРКЕТ» була заснована в 1993 році під назвою «Агротехбізнес» в цьому ж році був відкритий перший гастроном «АТБ» в м. Дніпро. До кінця 1993 року мережа магазинів нараховувала 6 гастрономів.

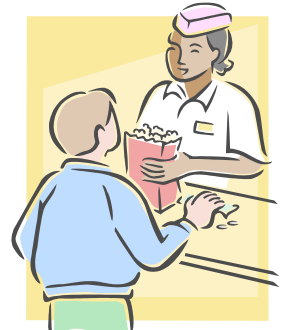
19 липня 1999 року компанія «Агротехбізнес» отримала нову назву ТОВ «АТБ-МАРКЕТ». До кінця 1999 року торгова мережа налічувала 45 гастрономів.

3 березня 2001 року компанія починає послідовно переформатовувати гастрономи «АТБ» в магазини самообслуговування. На сьогодні всі магазини мережі працюють у форматі самообслуговування. До кінця 2001 року мережа налічувала 53 магазини.

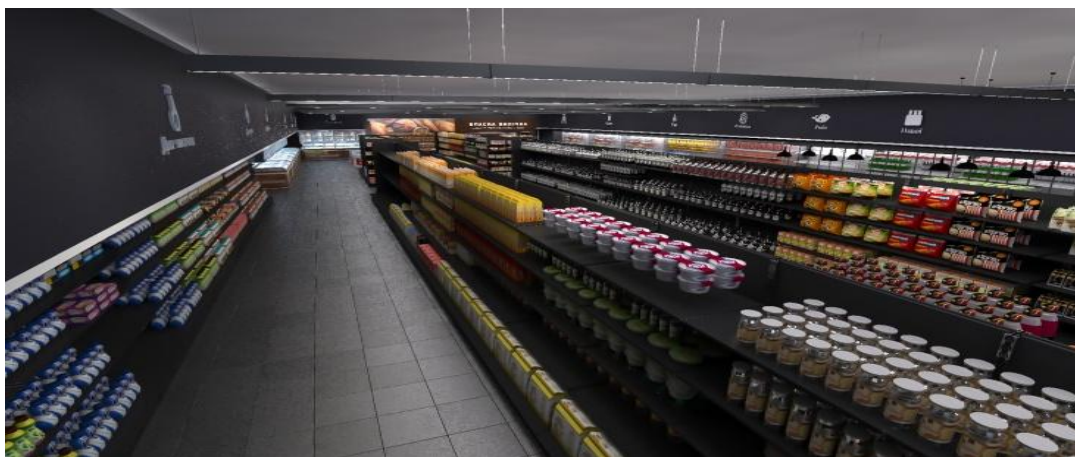
3 жовтня 2016 року в м. Дніпро відкриваються перші супермаркети в новому дизайнерському стилі і з сучасним підходом до використовуваного обладнання.

Магазин нового стилю діляться на 2 формати:

- ✓ магазин «Дискаунтер», з площею торгового залу 700 кв. м. та більше;
- ✓ магазин «Біля дому», з площею торгового залу менше 700 кв. м.



Магазини «Дискаунтер»: стіни торгового залу кольору «Графіт».



Магазин «Біля дому»: стіни торгового залу зеленого кольору.



Формула зростання "АТБ-МАРКЕТ"

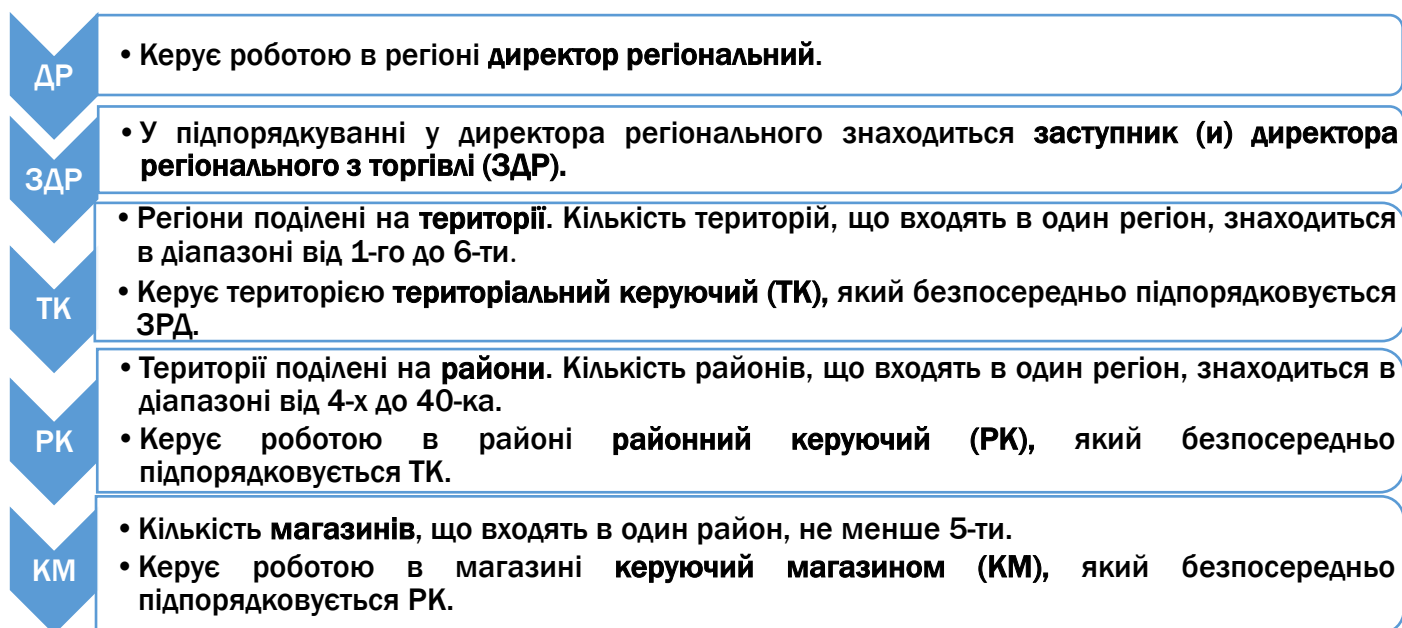
1. Відкривати магазини в невеликих містах, де можна стати торговцем №1.
2. Купувати, а не орендувати приміщення.
3. Розвозити товари через розподільний центр (склад). Будувати магазини на відстані до 250 км від складу.
4. Стандартизація торгових приміщень.
5. Низькі ціни - найкраща реклама. Основний інструмент маркетингу - власні торгові марки і щотижневі знижки (до 30%) на найбільш ходові товари.
6. Інвестувати в технології, навчати персонал.
7. Вибрати товари з високою оборотністю.
8. Проводити аукціони з пониженням ціни серед місцевих виробників.
9. Вчасно платити постачальникам і штрафувати через затримки поставок.
10. Не зупинятися в розвитку. Відкривати як мінімум 50 магазинів за рік.

«АТБ» ПОКАЗУЄ ВИСОКІ ТЕМПИ РОЗВИТКУ В ТОРГІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.



Магазини мережі «АТБ» структурно відносяться до шести регіонів:

- ✓ Дніпровський;
- ✓ Львівський;
- ✓ Хмельницький;
- ✓ Київський;
- ✓ Одеський;
- ✓ Харківський.



Концепція «АТБ МАРКЕТ»

Концептуально магазин «АТБ» являє собою м'який дискаунтер економічного класу з торговою площею до 800м², асортиментним переліком до 3,5 тисяч найменувань товарних позицій, який розташований поблизу інтенсивних людських і транспортних потоків або в багатолюдних спальних масивах.

Концепція магазинів «АТБ» коротко викладена в слогані

«ЗРУЧНО ТА ЕКОНОМНО!».



Переваги магазинів «АТБ»

До головних переваг магазинів «АТБ» відносять:

- ✓ ціна товару;
- ✓ асортимент товару;
- ✓ якість товару;
- ✓ сервіс та обслуговування.

I. Ціна товару:



Великі обсяги оптових закупівель дозволяють компанії укласти договори на поставку товарів на ексклюзивних умовах. Більшість імпортних товарів закуповуються без посередників (товари прямого імпорту). Вигідні умови поставок дають можливість підтримувати ціни в магазинах «АТБ» на мінімальному рівні. Компанія отримує прибуток за рахунок обсягів продажів, а не за рахунок підвищення цін. У компанії регулярно проводяться акції по продажу товарів за зниженими цінами.

II. Асортимент товару:



У магазинах «АТБ» асортимент товарів оптимально підібраний на підставі споживчих переваг. В асортименті присутні як продукти харчування, так і товари непродовольчої групи. У магазинах преважують товари вітчизняних виробників. «АТБ-МАРКЕТ» пропонує покупцям товари власних торгових марок (**Private Labels**). Ці товари продаються тільки в магазинах «АТБ» і мають більш низьку ціну, ніж аналогічні товари інших відомих брендів, так як не несуть на собі рекламних витрат. Асортимент товарів **Private Labels** постійно розширюється.

III. Якість товару:



«АТБ-МАРКЕТ» піклується про якість товарів, що продаються. Відсутність на вітрині простроченої продукції або продукції з виправленими термінами реалізації, а також наявність на вітрині свіжої, і якісної продукції є ознаками успішності магазину. У магазинах на постійній основі діє програма «**Гарантія свіжості**», згідно з якою покупцеві, який виявив в реалізації прострочений товар, належить грошова винагорода в трикратному розмірі.

У магазинах діють сім факторів успіху, з яких третій, четвертий, п'ятий і сьомий фактори пов'язані з якістю товару:

- ✓ **Третій фактор успіху:** Відсутність продукції з вичерпаним терміном реалізації на полицях у групах товарів: молочна продукція, ковбасні вироби, кремові вироби, рибна гастрономія, м'ясо птиці, овочеві салати.
- ✓ **Четвертий фактор успіху:** Наявність на полицях тільки свіжого білого та чорного хліба;
- ✓ **П'ятий фактор успіху:** Наявність на вітрині свіжих, якісних овочів та фруктів. Відсутність бруду, сміття, землі і комах в зоні розташування овочевого обладнання.
- ✓ **Сьомий фактор успіху:** Відсутність продукції з виправленими/відсутніми термінами реалізації, продукції з виправленим маркуванням.

IV. Сервіс та обслуговування:



У магазинах «АТБ» враховані потреби покупців, відповідно до яких організована сучасна система сервісного обслуговування.

СЕРВІС:	
▶	безкоштовна упаковка
▶	безкоштовне паркування
▶	великі зручні фірмові пакети
▶	споживчі візки і кошики

▶	осередки для зберігання ручної поклажі
▶	щотижневі знижки на товари продовольчої і непродовольчої груп
▶	дегустації та промо - акції (робота в магазині промоутерів)
▶	банкомати
▶	платіжні термінали
▶	система кондиціонування повітря
▶	додатковий сервіс (свіжа випічка, кава, інше)
▶	інтернет - замовлення
▶	гаряча лінія генерального директора 0 800 500 415
ОБСЛУГОВУВАННЯ:	
▶	висока швидкість обслуговування на касі
▶	обслуговування на касі як за готівкові кошти, так і з пластикових карт
▶	цілодобове обслуговування в ряді магазинів
▶	ввічливе та дбайливе ставлення до покупців

Перший і другий і шостий фактори успіху пов'язані з сервісом і обслуговуванням в магазині:

- ✓ **Перший фактор успіху:** Обслуговування покупців державною мовою.
- ✓ **Другий фактор успіху:** Ввічливе ставлення до покупців з боку співробітників магазину. Неприпустима неввічливість на рівні слів, поглядів, жестів, поз, міміки чи тембру голосу.
- ✓ **Шостий фактор успіху:** Відсутність черг більше ніж 5 осіб за наявності непрацюючих кас.

Перелік неприпустимих порушень в магазинах мережі

- 1.** Нечемне ставлення співробітниками магазину до покупців, виявлене на рівні слів, поглядів, жестів, поз, міміки та тембру голосу.
- 2.** Обслуговування покупців російською мовою.
- 3.** Наявність простроченої продукції на полицях в групах товарів, особлива увага до:
 - молочна продукція;
 - ковбасні вироби;
 - кремові вироби;
 - рибна гастрономія;
 - м'ясо птиці;
 - овочеві салати.
- 4.** Повна відсутність білого або чорного хліба, наявність на вітрині черствих хлібобулочних виробів з закінченим терміном реалізації.
- 5.** Відсутність на вітрині овочів та фруктів, або наявність на вітрині гнилих та неякісних овочів і фруктів. Наявність бруду та сміття в зоні розташування овочевого обладнання.
- 6.** Черги понад 5 осіб за наявності не працюючих кас.
- 7.** Наявність на вітрині продукції з порушенням термінів реалізації та маркування.
- 8.** Куріння у невстановлених місцях.

Наявність в магазині недопустимих порушень, розцінюється як невиконання керуючого магазином своїх функціональних обов'язків і є підставою для звільнення.

Гаряча лінія Корпорації «АТБ»



Гаряча лінія – це інформаційний канал між співробітниками компанії, партнерами, покупцями і першою особою компанії - генеральним директором Корпорації «АТБ».

Співробітники всіх підрозділів Корпорації і відвідувачі магазинів «АТБ» мають можливість звернутися з будь-яким питанням безпосередньо до першої особи Корпорації за телефоном **0 800 500 415** або email (in@atbmarket.dp.ua).

Також у покупців є можливість залишити свої відгуки / пропозиції в електронній «Книзі відгуків і пропозицій». Для цього покупцю необхідно відсканувати смартфоном унікальний QR-код, розміщений в «Куточку споживача» в магазинах мережі, і заповнити форму, що відкрилася на сайті atbmarket.com. Залишені відвідувачами відгуки / пропозиції в електронній книзі реєструються і обробляються фахівцями Гарячої лінії корпорації АТБ.

Принципи роботи гарячої лінії:

- ✓ Важливість кожного звернення.
- ✓ Анонімність і конфіденційність (при бажанні того хто звернувся) гарантується.
- ✓ Принцип єдиного корпоративного номера в усіх магазинах торговельної мережі «АТБ-МАРКЕТ».
- ✓ Об'єктивне реагування на звернення є обов'язковим.
- ✓ Зворотній зв'язок з тим хто звернувся, спрямований на підтримку іміджу компанії.

Показники оцінки магазинів

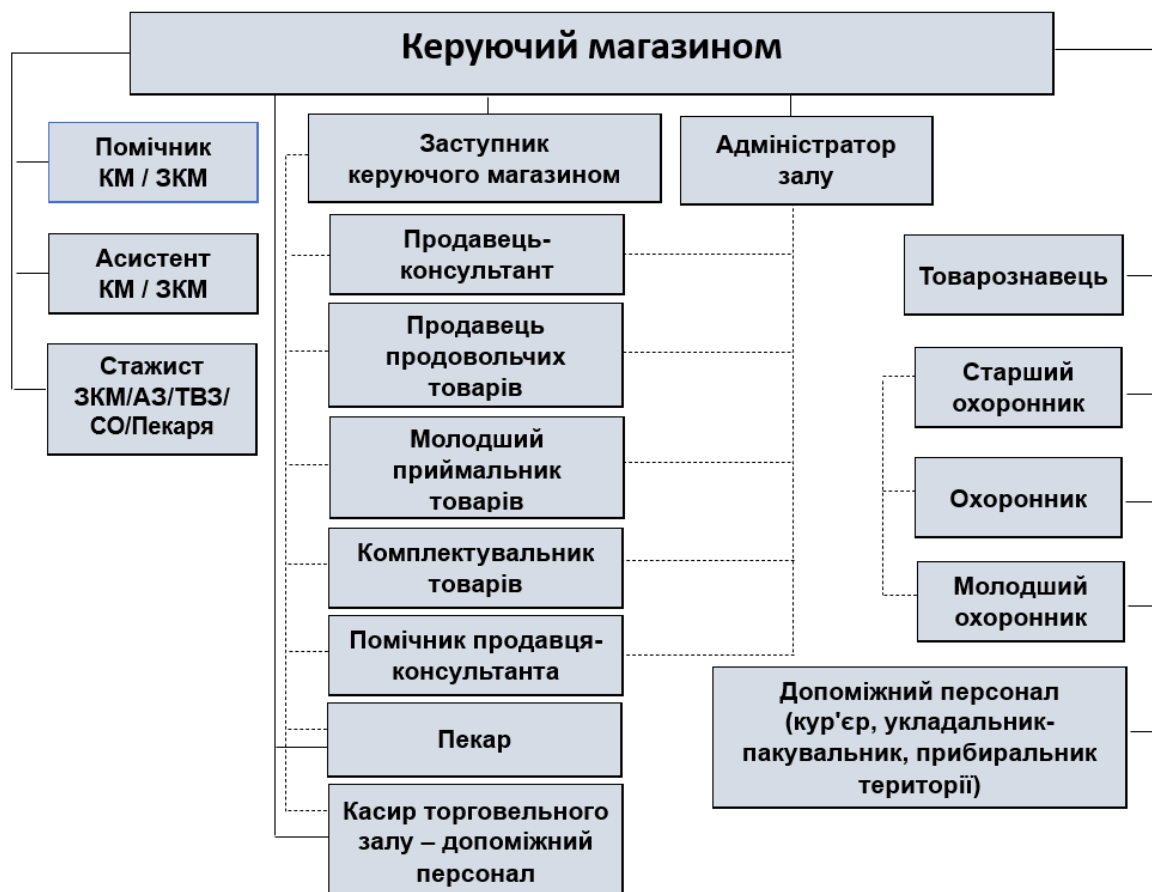
В кожному виді діяльності є показники, за якими оцінюється ефективність роботи підприємства. Показники повинні бути об'єктивними та вимірюваними. Є багато показників ефективності роботи магазину, за якими визначається професіоналізм адміністрації і команди магазину.

Нижче наведено основні показники оцінки роботи магазину:

№ п/п	Показник оцінки магазину за місяць	Одиниця виміру	Примітка
1	Комплектація штату	%	Цільовий рівень комплектації штату індивідуальний для кожного регіону (формула розрахунку: вакансії за штатом / всього за штатом * 100).
2	Плинність штату	%	Цільовий рівень плинності штату індивідуальний для кожного регіону (формула розрахунку: загальна кількість звільнених за період / середньооблікову чисельність за період * 100).
3	Швидкість сканування	Сек., %	Цільовий рівень швидкості сканування є єдиним для всіх продавців-консультантів, становить 1,66-1,95 сек. , в магазинах з наявністю експрес-кас дорівнює 1,96-2,55 сек. У відсотках визначається кількість персоналу магазину, яка досягла цільового рівня (і вище) швидкості сканування.
4	Товарообіг (ТО)	Грн., шт., %	Цільовий рівень товарообігу (план товарообігу) індивідуальний для кожного магазину. У відсотках визначається перевиконання (недовиконання) плану ТО.
5	Приріст товарообігу	Грн., %	У магазині проводиться порівняльний аналіз зміни товарообігу (ТО за звітний місяць порівнюється з попереднім). У відсотках визначається позитивна (негативна) динаміка ТО.
6	Кількість «Малих запасів»	Шт.	У магазині відслідковуються товари, запас яких відсутній або менше встановленого мінімального запасу.
7	Результат перевірки інспектором торговельним	%	Цільовий рівень результату перевірки інспектором торговельним для адміністративного персоналу магазину вище, ніж для рядового. В межах посади рівень єдиний для всієї мережі.
8	Результат інвентаризації	Грн.	Виведення результатів інвентаризації (нестача \ економія).

№ п/п	Показник оцінки магазину за місяць	Одиниця виміру	Примітка
9	Відгуки в електронній «Книзі відгуків і пропозицій» і звернення на «Гарячу лінію»	Шт.	Для оцінки магазину враховується як кількість, так і зміст відгуків і звернень.
10	Товарні втрати магазину	%	Норма товарних втрат встановлюється у відсотках, дорівнює фактичним значенням аналогічного місяця минулого року і індивідуальна для кожного магазину. Цільовий рівень єдиний для всієї мережі.

Структура магазину



- Помічник КМ і помічник ЗКМ – посади внутрішнього кадрового резерву;
- Асистент КМ, асистент ЗКМ, стажист ЗКМ/АЗ/ТВЗ/Ст. охор./Пекаря відносяться до навчальних посад.

Магазин, як структурний підрозділ підпорядковується Службі управління регіонами.

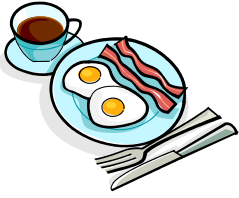
Основні обов'язки співробітника магазину на займаній посаді, його цілі і завдання, відповідальність, права і вимоги до його кваліфікації викладені в посадовій інструкції конкретної посади, з якою співробітник ознайомлюється при оформленні.

Режим роботи персоналу магазину

Всі співробітники магазину працюють відповідно до встановлених графіків роботи.

Адміністрація магазинів мережі ТОВ «АТБ-МАРКЕТ» зобов'язана організувати перерви для персоналу протягом робочого дня.





Для співробітників з денним режимом роботи встановлено:
 кількість перерв в день - 3;
 перша половина дня - 15 хвилин;
 обід - 30 хвилин;
 друга половина дня - 15 хвилин.

1 година

Для співробітників з нічним режимом роботи перерва становить одну годину (під час комендантської години або в період мінімального виробничого навантаження).

Співробітникам магазинів заборонено використовувати для куріння час, нерегламентований графіком перерв. Недопустимо куріння працівників магазину біля центрального входу та на приймальній зоні.



Вимога до місця для куріння:

- за межами магазину;
- на відстані не менше 10 метрів від будівлі.

Адміністрація магазинів при прийомі на роботу нових співробітників повинна віддавати перевагу кандидатам без шкідливих звичок.

Загальні стандарти роботи співробітників підприємств групи «АТБ»

Затвердженні стандарти являють собою загальне керівництво з питань, що стосуються роботи співробітників, включаючи умови трудових відносин та політику компаній корпорації щодо персоналу.

Обов'язки співробітників	Обов'язки підприємства
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Організувати свою роботу відповідно до своїх посадових інструкцій, розпоряджень, методичних розробок ЦО, правил експлуатації обладнання; ✓ Дотримуватися вимог охорони праці, виробничої санітарії, гігієни праці, пожежної безпеки, передбачених законодавчими актами, а також інструкціями і розпорядженнями ЦО; ✓ Утримувати довірені їм технічні засоби в справному стані, використовувати їх в суворій відповідності з інструкціями з експлуатації; ✓ Дотримуватися порядку зберігання і використання товарно-матеріальних цінностей; ✓ Своєчасно заповнювати встановлені документи, забезпечувати їх нормальний стан і умови зберігання; ✓ Під час роботи дотримуватися етики поведінки та спілкування, як з колегами, так і з клієнтами, не допускати гучних розмов, окриків, сміху, а в присутності клієнтів - розмов на особисті теми; ✓ Дотримуватися дрескоду. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Забезпечувати однакове ставлення до всіх співробітників незалежно від їх статі, сімейного стану, етнічного або національного походження, релігійних переконань; ✓ Забезпечувати найм, оплату праці та просування по службі співробітників без будь-якої дискримінації; ✓ Забезпечувати зайнятість співробітників відповідно до спеціальності, освіти, професійної підготовки та досвіду роботи; ✓ Дотримуватися чинного трудового законодавства. Забезпечувати соціальні гарантії для працівників (надання відпусток, матеріальної допомоги, оплата лікарняних, інше); ✓ Забезпечувати безпечні умови праці, належний стан обладнання; ✓ Забезпечувати можливість дотримання співробітниками трудової та технологічної дисципліни. Проводити необхідні заходи щодо профілактики травматизму, професійних та інших захворювань; ✓ Забезпечувати форменим одягом; ✓ Надавати можливість безкоштовного навчання без відриву від виробництва в навчальному центрі. Забезпечувати можливість підвищення загальноосвітнього рівня, кваліфікації, кар'єрного росту.

I. Загальні вимоги до зовнішнього вигляду співробітників магазинів «АТБ»:



- формений дрескод (вимога в обов'язковому порядку носити формений одяг);
 - акуратно укладене волосся;
 - легкий непомітний макіяж;
 - виголене обличчя;
 - доглянуті чисті руки з акуратним манікюром, неяскравий лак для нігтів, довжина нігтів не більше 3 мм;
 - відсутність пірсингу на видимих частинах тіла (брова, язик, ніс, вуха);
 - відсутність різкого запаху парфумів (туалетної води, одеколону);
 - закрите, зручне, чисте взуття, каблук не більше 5 см;
- чистий, випрасуваний одяг, в ансамблі не більше трьох кольорів і двох типів малюнків;
- припустимо доповнення одягу різними непомітними аксесуарами і прикрасами;
- обов'язкова наявність бейджа з ПІБ і займаною посадою співробітника.

Порушенням стандартів зовнішнього вигляду співробітників магазинів «АТБ» є:

- спортивний одяг, майка, шорти;
- спортивне та пляжне взуття, сандалі;
- наявність головного убору в приміщенні;
- яскравий вечірній макіяж;
- довгі нігті з яскравим помітним лаком і малюнком;
- прозорий або відкритий одяг (блузки та сукні на бретельках, без рукавів, топи, глибоко декольтована одяг, короткі спідниці і сукні, довжиною вище 5 см від середини коліна, спідниці та сукні з високими розрізами).

II. Службові і родинні стосунки співробітників

Заборонено працювати співробітникам, які є близькими родичами чи свояками (батьки, подружжя, брати, сестри, діти, а також батьки, брати, сестри і діти подружжя, племінники, племінниці), якщо у зв'язку з виконанням трудових обов'язків вони безпосередньо адміністративно і / або функціонально підпорядковані один одному з різницею в рівнях управління двох і менше.

Рішення про роботу родичів будь-якого ступеня споріднення в одному підрозділі, які не знаходяться в прямому адміністративному і/або функціональному підпорядкуванні, може бути прийняте тільки після узгодження з директором регіональним і ознайомлення з провідним фахівцем з охорони управління охорони СБ.

III. Заборона на куріння



Куріння в будь-яких приміщеннях (торговий зал, склад, кабінет, коридор, туалет, хол, приймальня, інше) і на відкритих робочих майданчиках заборонено.

Куріння дозволено лише в спеціально обладнаних місцях будівлі (виключаючи будівлі магазинів), узгоджених з інспектором пожежної безпеки, або за межами будівлі (на встановленої відстані від будівлі).

IV. Заборона на вживання наркотичних речовин та спиртних напоїв



Заборонено вживати спиртні напої, наркотичні препарати, токсичні або психотропні речовини.

Заборонено вживання медичних препаратів, що містять наркотичні та / або психотропні речовини, не по рецепту лікаря. У разі застосування таких препаратів за рецептом лікаря, співробітник зобов'язаний повідомити про це свого безпосереднього керівника.

V. Стандарти збереження ТМЦ і економічної безпеки



Якщо в підрозділі передбачена матеріальна відповідальність, працівник при прийомі на роботу підписує відповідний договір.

За законодавством України до матеріальної відповідальності відноситься відшкодування матеріального збитку, заподіяного підприємству співробітником внаслідок його неправильних дій. Співробітники зобов'язані відшкодувати збитки незалежно від притягнення до дисциплінарної, адміністративної чи кримінальної відповідальності.

КМ і ЗКМ укладає також договір ПІМВ (про повну індивідуальну матеріальну відповідальність). Оформляється в одному екземплярі і підписується директором регіональним з одного боку і кандидатом, з іншого боку.

VI. Нерозголошення комерційної таємниці



Співробітникам заборонено розголошувати інформацію, що становить комерційну таємницю підприємства (*відомості про постачальників, вхідні ціни на товар, ТО магазину, штат магазину, час і місце проведення інкасації*). При прийомі на роботу всі працівники підписують відповідну угоду.

VII. Здоров'я і техніка безпеки



Перед початком роботи співробітники зобов'язані пройти вступний та первинний інструктажі з охорони праці та пожежної безпеки. Також перед початком роботи співробітники зобов'язані мати належним чином оформлені санітарні книжки (при працевлаштуванні в магазин).

Навчальний центр компанії «АТБ-МАРКЕТ»

Одна з конкурентних переваг компанії - це власний навчальний центр та безкоштовне навчання для кандидатів.

У лютому **2003 року** в компанії «АТБ-МАРКЕТ» був створений власний навчальний центр (в місті Дніпро).



У травні **2011 року** був відкритий навчальний центр в м. Київ.
У березні **2017 року** було відкрито навчальний центр в м. Львів.
У липні **2017 року** було відкрито навчальний центр в м. Одеса.

Основна мета навчання - формування та підтримання необхідного рівня кваліфікації персоналу з урахуванням вимог і перспектив розвитку підприємства.

Навчальні центри **проводять навчання** на наступні посади: РК, КМ, ЗКМ, ТВД, АЗ, старший охоронник, продавець-консультант (*для магазинів нового формату*).