

Мотивация:

Основные мероприятия по созданию модели мотивации персонала:

1.	Постоянная часть заработной платы	Цели	Доля в ЗП	Порог выплаты
1.1.	Твердый оклад	1. Призван обеспечить минимальный уровень ОП в отрасли	25%	нет
1.2.	Переменный оклад	1. Призван обеспечить выполнение регулярных действий	15%	100%
2.	Переменная часть заработной платы	Должна способствовать оттоку персонала, который не выполняет KPI	Доля в ЗП	Порог выплаты
2.1.	KPI 1	1. Объем продаж (задача ставится всегда)	30%	80-90%; 90-100%; 100-110%
2.2.	KPI 2	1. Задача ставиться в зависимости от приоритета периода	20%	90-100%; 100-110%
2.3.	KPI 3	1. Задача ставиться в зависимости от приоритета периода	10%	100%

* Разработано Консалтинговой компанией
SalesB2B

<http://www.salesb2b.ru/>

kksalesb2b@mail.ru